Au CJD, on se forme pour progresser !

26 au 28 novembre 2015 / 21 et 22 janvier 2016 / 17 au 19 mars 2016

Bourgogne - Franche Comté - Alsace - Lorraine

Catalogue Formations CJD 2015 - 2016

CJD
CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE
Bourgogne Franche-Comté
Alsace Lorraine

Forum Formations 2015/16

SOMMAIRE CATALOGUE FORMATIONS

Le CJD et la formation

Édito ..... page 3
Plénières et commissions au CJD ..... page 4
Se former pour progresser ..... page 5
La boussole Archimède ..... page 6
Présentation du parcours JD ..... page 6
Présentation du parcours Copernic ..... page 7
Les équipes régionales de formation ..... page 8
Comment s'inscrire au forum ? ..... page 9
Comment financer ta formation ? ..... page 15
Les AIRE, Aide Individuelle à la Réflexion par l'Écoute ..... page 62
Les acronymes du CJD ..... page 63

Les forums JD

Sommaire des forums formations JD ..... page 12
Hébergement des forums formations JD ..... page 13
Forum 1 - 26 au 28 novembre 1015 ..... page 16
Forum 2 - 17 au 19 mars 2016 ..... page 33

Le forum collaborateurs

Sommaire et hébergement du forum formations collaborateurs ..... page 14
Forum collaborateurs - 21 et 22 janvier 2016 ..... page 51

Forum Formations 2015/16

ÉDITO

Depuis 1938, le CJD a pour ambition de contribuer à faire grandir le dirigeant et son entreprise.

Pour le CJD, c'est notamment par le développement de la formation, tant du chef d'entreprise que de ses collaborateurs, que l'entreprise peut espérer une réelle pérennité dans un environnement qui évolue sans cesse.

Aussi, ce n'est pas un hasard si la formation constitue l'un des 5 piliers du mouvement, qui est aujourd'hui le plus ancien rassemblement de dirigeants d'entreprises en France.

Tu partages très certainement cette préoccupation, puisque tu as choisi de rejoindre le CJD.

Alors, rejoins également les deux forums formations JD qui sont proposés chaque année, en automne et au printemps et pour cette année JD 2015/2016, les 26, 27 et 28 novembre 2015 et les 17, 18 et 19 mars 2016.

Te sont proposées des formations tant techniques, que visant le développement personnel, réparties en quatre domaines : diriger, pérenniser, se construire, rayonner...

Chaque forum, c'est aussi l'occasion d'une prise de recul pendant deux jours ou deux jours et demi, dans un cadre de vie agréable, où alternent les périodes studieuses, les pauses conviviales et les soirées festives.

Encore un moment fort de la vie du JD, avec la rencontre de membres d'autres sections et régions, le partage d'expériences, toujours sources d'enrichissement.

Cette année, nous proposons un troisième forum exclusivement réservé aux collaborateurs des JD les 21 & et 22 janvier 2016. Ils pourront ainsi bénéficier de formations de qualité et échanger entre eux.

La formation, au CJD, c'est l'affaire de tous et c'est encore une occasion de prendre la dimension du mouvement !

Alors réserve dès aujourd'hui les dates de ces forums 2015/2016 et inscris-toi dès que possible, car certaines formations sont très prisées.

Dans l'attente de t'y retrouver,
L'équipe des RFR et RFS

CJD Mode d'emploi

LES COMMISSIONS AU CJD

La mise en place de commissions est importante pour développer le dynamisme des régions et sections et permet aux JD participants de développer leur entreprise et progresser. Il s'agit d'un groupe de travail de 8 à 10 personnes qui travaillent en section, en région ou au national. Les commissions sont animées par des JD formés à l'occasion de CAMPUS.

Commission Découverte Pro : « Partager et échanger, le sel du CJD ». Il s'agit d'une année de découverte, des JD, de leurs entreprises, du mode miroir et de toutes les possibilités qu'offre le CJD.

Cette commission permet de travailler, sur la problématique, la vraie, celle que parfois on a du mal à identifier seul ou à regarder " en face" et qui pose un "vrai" problème dans le pilotage de notre activité au quotidien ou dans un futur plus ou moins proche. Le regard, l'analyse et le questionnement de l'autre, permettent de pousser très loin la réflexion sur notre propre fonctionnement et de constater que nous avons tous les mêmes problématiques.

Pascal, JD section Nancy

Commission JUMP : « Co-Construire ma stratégie ». Une année pour construire la stratégie de son entreprise, en phase avec ses valeurs et sa vision, en étroit lien avec ses parties prenantes, et ce, pour emmener son entreprise là où on le souhaite.

Commission START : « Une vision pour mon entreprise, la voie de la Performance globale ». Une première année qui permet d'approfondir tous les aspects de son entreprise via le prisme du diagnostic de la Performance globale : en fin d'année, une vision et des enjeux.

J'ai longtemps pensé que ce sont mes propres performances qui assureront la réussite et la pérennité de mon entreprise. Start m'a fait comprendre que cette performance doit être globale en provenant des parties prenantes et que mon rôle est de les piloter.

Walter, JD section Strasbourg

Start et Jump, deux commissions qui vont immanquablement laisser des traces dans ton rôle de dirigeant. Nous en sommes tous ressortis avec une avalanche de bonnes pratiques nous permettant de déployer nos stratégies… qu'il a fallu bâtir pour certains, conforter, revisiter ou ré écrire pour d'autres. Un très bel investissement, puissant !

André, JD section Montbéliard-Belfort-Héricourt

Rencontres et échanges au CJD

LES PLÉNIÈRES AU CJD

Il s'agit d'une rencontre mensuelle des membres d'une section afin d'échanger sur la vie de la section et d'aborder une thématique sur les axes social, sociétal, économique, développement personnel ou performance globale. Ces plénières sont animées par des JD ou des intervenants extérieurs. En voici quelques exemples.

Axe économique : Battre ou combattre ses clients ? / Piloter sa performance opérationnelle et financière dans la crise.
Axe social : Lean Management / Processus RH : structurer une dynamique d'envie et d'engagement.
Axe sociétal : Le milieu carcéral, découverte et échanges / « Black Is Beautiful », Handicap et entreprise.
Axe développement personnel : Aiguiser son regard par l'art / Réussir sa vie / Le manager et ses émotions.
Axe développement personnel : Piloter le développement de son entreprise / Forum de la Performance globale.

Un pilier du CJD

SE FORMER POUR PROGRESSER

Tes collaborateurs se forment, et toi, qui t'aide à progresser ?

La formation au CJD, c'est :

Des thématiques que tu ne trouves pas ailleurs
et qui sont spécialement adaptées au dirigeant

Une prise de recul pendant 2 ou 2,5 jours
pour revenir avec de nouvelles approches et permettre à ton entreprise d'évoluer plus vite

Une occasion de rencontrer les JD d'autres sections
et de prendre la mesure du mouvement

« Un forum, c'est l'opportunité de se perfectionner avec des formations techniques ou de grandir avec des formations plus axées développement personnel. Ça permet de prendre du recul par rapport à soi et à son entreprise, c'est essentiel. Les participants sont des dirigeants, on se retrouve dans leurs problématiques, leur expérience nous apporte des idées qui nous font avancer plus vite que seul dans son bureau. C'est aussi l'occasion de tisser de vrais liens avec les JDs de ta section et des autres régions présents, de faire la fête si tu en as envie, de te défouler et t'amuser ! On revient toujours avec quelque chose d'un forum ! »

Gaëtane, JD section Besançon

« Jeune JDette, j'ai eu la chance de participer à une formation au forum de mars. J'y ai rencontré des gens formidables et j'ai pu apprécier le niveau et la qualité des formations proposées au CJD. En un seul mot : « Wouah! ». Les formateurs sont de vrais professionnels, impliqués et captivants qui ont l'habitude de s'adresser à des dirigeants.
Le forum formation permet de découvrir de nouveaux horizons, de grandir et de se faire plaisir en toute bienveillance et confidentialité. C'est un réel moment de bonheur, de déconnexion et prise de recul, indispensables dans nos vies de dirigeants. Une expérience à vivre ! »

Graziella, JD section Mulhouse

Fais ton choix !

COMMENT CHOISIR TA FORMATION ?

1. **Demander conseil à ton RFS ou aux JD de ta section.**

2. **Se référer aux rubriques Diriger, Rayonner, Se Construire, Pérenniser et Parcours.**
En fonction de tes objectifs, tu pourras t'orienter vers une formation technique, de management, de développement personnel ou du parcours JD.

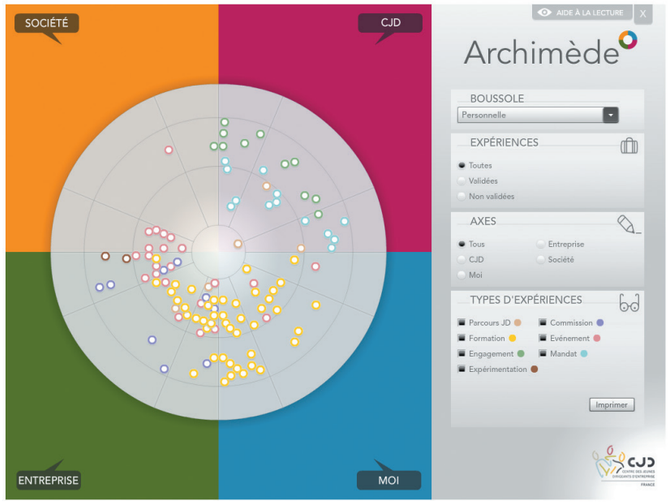
3. **Se référer aux piments pour les formations qui piquent !**
Certaines formations de développement personnel peuvent être plus ou moins remuantes.
Tu rencontreras des piments qui t'indiquent leur degré.

Un peu **Beaucoup** **Très fort**

La Boussole Archimède

LA BOUSSOLE ARCHIMÈDE

Archimède, sur HELLO, a été conçu pour t'aider à construire ton parcours de formation au CJD et évaluer tes atouts.



Pour t'orienter parmi les formations proposées, le CJD a mis au point une véritable boussole, Archimède, que tu trouveras sur le site www.hello.cjd.net. Si tu prends quelques minutes pour renseigner un court formulaire te concernant et visant ton entreprise, tu obtiendras :

- La Boussole qui permet de te situer et de créer ton propre parcours sur le développement personnel, entrepreneurial, sociétal et au CJD.
- Le graphe des Atouts qui représente tes acquis et ceux qu'il te reste à développer.

Le RFS de ta section est également là pour t'aider dans ton choix, n'hésite pas à le consulter.

Le Parcours au CJD

PRÉSENTATION DU PARCOURS JD

Ces modules sont animés par des JD, formés à cet effet.
Ils sont parfois proposés en région en fonction des besoins.

Plusieurs stages internes sont proposés au JD pour l'aider à progresser dans le Mouvement, à assumer des responsabilités croissantes : c'est le « parcours JD ». Il est constitué de :

Valeurs et performances

SAS d'entrée et Module d'information qui permet de valider l'adéquation entre les valeurs du dirigeant et celles portées par le Mouvement. C'est à l'issue de cette journée qu'est validée l'adhésion au CJD.

VISA

Conduite de réunion et animation de commission : Ce module vise à renforcer les capacités d'animation d'une commission de travail.
Il apprend à poser une problématique, fixer des objectifs, favoriser la participation et la production des participants. Il est conseillé de suivre ce module dans les 10 mois qui suivent Valeurs et performances.

Apprendre à Apprendre

Apprendre à Apprendre s'adresse aux JD qui ont suivi VP. Il vise à explorer pas à pas ce qu'est l'apprentissage, avec comme finalité : construire son propre parcours de développement personnel, professionnel et militant en nous appuyant sur les ressources du CJD. Les participants, pendant le module, devront être observateurs d'eux-mêmes et de leur processus d'apprentissage.

Influence & dynamique

Cette formation du parcours permet d'être influent localement, de formaliser sa connaissance ainsi que son engagement au CJD. Objectifs pour le JD :
- Etre capable de s'impliquer au sein du Mouvement
- Connaître le fonctionnement du CJD sous les 4 axes : section, région, national et international
- Etre à l'aise dans la prise de parole.

Le Parcours Copernic

PRÉSENTATION DU PARCOURS COPERNIC

UN PARCOURS DE FORMATION UNIQUE EN FRANCE

COPERNIC® fait du CJD **une véritable école des entrepreneurs**, un Mouvement de référence pour tous les jeunes patrons. Après avoir identifié les savoirs et compétences caractéristiques du métier de dirigeant entrepreneur, le CJD propose à tous ses membres un cursus cohérent et structuré, permettant à chacun d'être sujet de sa propre formation.

Dans le parcours Copernic® des modules innovants alternent avec des mises en situation au CJD et des exercices dans l'entreprise. Le SAS est le module d'entrée de Copernic® qui te fait découvrir l'ensemble de ton parcours de formation.

L'ensemble du cursus se déroule sur une durée de 24 à 36 mois et comporte cinq modules spécifiquement conçus pour construire et développer les compétences dont les dirigeants-entrepreneurs ont besoin aujourd'hui pour réussir dans l'exercice de leur métier. Pour te lancer dans le parcours Copernic® contacte ton PDS ou ton RFS.

Copernic® s'adresse à tous les JD de plus de deux ans d'ancienneté dans le mouvement, qui veulent progresser et gagner en performance.

LA SINGULARITÉ DE COPERNIC®

- Si le diplôme ne fait pas la compétence, la pratique ne suffit pas non plus
- Se professionnaliser grâce aux activités de pilotage et de médiation
- Un SAS d'entrée et six modules

Le SAS : module d'entrée de Formation du parcours Copernic®

Module 1 : le Dirigeant / entrepreneur et la Complexité. Diriger et entreprendre en complexité.

Module 2 : le Dirigeant / entrepreneur et la pluralité. Faire de l'hétérogénéité une ressource pour l'entreprise.

Module 3 : le Dirigeant / entrepreneur et les Compétences. Faire émerger les compétences.

Module 4 : le Dirigeant / entrepreneur et la médiation. Développer sa posture de médiation.

Module 5 : le Dirigeant / entrepreneur et la vision d'avenir. Passer de la vision au résultat.

Module 6 : Tremplin, un nouveau départ. Clore le processus de travail initié depuis le SAS.

La journée des lumières. Remise des diplômes et rencontre entre Copernicien.

La formation au CJD

LES ÉQUIPES RÉGIONALES FORMATION

RFR - RÉGION LORRAINE

Benoit FEDELI - AB2M
39, avenue Gambetta
55000 BAR-LE-DUC
Port. : 06 63 33 25 00
benoitfedeli@orange.fr

La Région Lorraine

Nous sommes heureux de vous accueillir une fois de plus dans notre belle région de Lorraine pour ces forums formations.
Au cœur de la future Grande Région ALCA, le CJD Lorraine compte 180 adhérents répartis en 7 sections. Ces dernières ont organisé 65 plénières et plus de 150 réunions de commission en 2014-2015.

Le forum formation vous offre 3 possibilités : déconnexion, prise de hauteur et montée en compétence, alors n'hésitez pas un seul instant et inscrivez-vous dès l'ouverture !

RFS SECTION METZ

Patrick CAPELLE • MEDI SERVICES
19, Rue de Sarre
57070 METZ
Tél. : 03.87.50.82.60 – 06.37.14.06.39
p.capelle@medi-services.fr

RFS SECTION NANCY

Adeline MELCION • TDM
Aéroport d'Épinal-Mirecourt
88500 JUVAINCOURT
Port. : 07 86 77 70 06
a.melcion@tdm-pompes.com

Dominique ISLER • ASTUCES CONSEILS
Pôle d'activité du Centre mosellan
57340 MORHANGE
Port. : 06 83 80 83 05
di@astucesconseils.eu

RFS SECTION BAR-LE-DUC / SAINT-DIZIER

Thibaut LHERMEY
EARL DE LA CHARPENTIERE
Ferme de la Grangette
55130 DEMANGE AUX EAUX
Tél. : 03 29 89 61 21 - Port. : 06 87 52 35 55
lhermey.thibaut@orange.fr

RFS SECTION EPINAL

Jean François SERRE • NORSKE SKOG GOLBEY
Route JC Pellerin - BP 109
88194 GOLBEY Cedex
Tél. : 03 29 68 53 50 - Port. : 06 81 20 39 65
jean-francois.serre@norskeskog.com

Lilian HAZEMANN – In Fine Aménagement
50, rue d'Alsace
88000 EPINAL
Tél. : 06 29 26 54 83
lilian.hazemann@infineamenagement.com

RFS SECTION MOSELLE-EST

Hervé HEMMER • HEMMER Construction
Route du puits
57500 SAINT-AVOLD
Tél. : 03 87 90 12 81 – Port : 06 31 44 90 89
herve.hemmer@hcls.fr

RFS SECTION SAINT-DIÉ

Jérôme CHOSEROT
CHOSEROT AMBULANCES
3, RUE D'ORTIMONT • 88100 SAINT-DIÉ
Tél. : 03 29 56 10 17- Port. : 06 65 25 82 84
choserotambulance@orange.fr

RFS SECTION 3 FRONTIÈRES

Rémi MERLEN • BIOMONITOR
25, rue Anatole France
54530 PAGNY/MOSELLE
Tél. : 03 83 80 25 90 - Port. : 06 64 87 93 17
remi.merlen@biomonitor.fr

RER - RÉGION LORRAINE - ALSACE - BOURGOGNE - FRANCHE COMTÉ

Alexandra HUMMER est notre Relais Étape en Région, elle est votre interlocutrice pour la partie administrative des forums (conventions, règlement,…).

Alexandra HUMMER - A2DESIGN
69, rue Raymond Poincaré - 54000 NANCY - Tél. : 03 83 95 17 38 - Port.06 70 403 402 - alexandra@a2design.fr

La formation au CJD

LES ÉQUIPES RÉGIONALES FORMATION

RFR - RÉGION ALSACE

Bruno SITTLER - FOUR J'S DEVELOPMENT TOOLS STRASBOURG
7, rue de Dublin - 67300 SCHILTIGHEIM
Port. : 06 45 83 36 78
bs@4js.com

Alsace

En Alsace, nous sommes plus de 150 JD répartis sur 3 sections : Colmar, Mulhouse et Strasbourg.
Fiers de notre synergie régionale, nous ne cessons de nous mobiliser pour participer de plus en plus activement au forum.
Notre volonté… grandir ensemble !
Hop la ! Inscris-toi !

RFR - RÉGION BOURGOGNE - FRANCHE-COMTÉ

Dominique CHARMOILLE - CHARM'OSSATURE
ZA La Croix de Pierre
11, rue des Ruchottes - 25580 ETALANS
Tél. : 03 81 56 30 36 - Port. : 06 47 59 64 05
dominique.charmoille@charmossature.fr

Bourgogne Franche-Comté
Une région qui a du cœur

Yo ! Toi, Jeune Dirigeant d'une région qui a du Cœur,
Viens mettre « l'accent » sur ton développement,
Ton patrimoine, Terre de fondeurs & fondateurs,
A besoin de ta force et de ton attachement,
Et tu souhaites diriger autrement ton entreprise avec ferveur, Alors :
Bourguignon-Comtois,
Forme-toi,
Au forum ma foi…

RFS SECTION BESANÇON

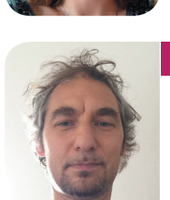
Bertrand BAVEREL • SARL H3A2B
14, rue des Tilleuls
25480 PIREY
Port. : 06 14 35 25 17
bertrand.baverel@free.fr

RFS SECTION COLMAR

Pascale SANCHEZ • Société ESCAL
6, rue de la Minoterie
67017 STRASBOURG
Port. fixe / pro : 06 45 38 37 53
pascale.sanchez@escal.fr

RFS SECTION MULHOUSE

Graziella VUILLEMIN • INTER'PRO Formation
62, rue de l'Espérance
68700 UFFHOLTZ
Tél. : 06.16.66.22.79
Graziella.vuillemin@gmail.com



RFS SECTION STRASBOURG

Serge DE SANTIS • QUASAR+
5, petite rue de l'église
67270 LIXHAUSEN
Port. : 06 22 07 88 89
serge.de.santis@sfr.fr

RFS SECTION DIJON

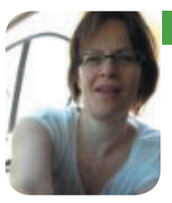
Angélique DA COSTA • CABINET ID. INVEST
21, rue du Faubourg Saint-Martin
21200 BEAUNE
Port. : 06 19 24 69 82
a.dacosta@id-invest.eu

RFS SECTION MÂCON

Sabrina SAVOURNIN • KPMG Entreprises
206, chemin des 4 Pilles
71010 MACON Cedex
Tél. : 03 85 21 51 00
ssavournin@kpmg.fr

RFS SECTION MBH

Grégory CHIPPEAUX • SHARE AND MOVE
1, cours Louis Leprince Ringuet
25200 MONTBÉLIARD
Tél. : 03 63 38 10 00 - Port. : 06 78 14 35 21
gregory.chippeaux@shareandmove.fr



RFS SECTION AUXERRE

Elodie ROBIN • CABINET ELODIE ROBIN
18, Chemin de Saint Bris
89290 VINCELOTTES
Tél. : 03 86 31 92 83 - Port. : 06 77 09 69 99
robin.elodie@yahoo.fr

Inscription des JDs

COMMENT S'INSCRIRE AU FORUM ?

1 Rends-toi sur www.hello.cjd.net

- Conseil : évite de passer par Internet Explorer pour le site hello.cjd.net, ça fonctionne mieux via Chrome ou Firefox
- Connecte-toi par ton identifiant et mot de passe habituel du CJD (si tu ne les as pas, clique sur « Mot de passe oublié » sur la page d'accueil. Ils te seront automatiquement renvoyés sur ta boîte mail).
- Si tu es un nouveau JD et que tu n'as pas encore tes codes clique sur « Nous contacter ».

2 Onglet " Vie du mouvement " > Rubrique Formation > Clique sur " Se connecter à Migal "

3 Clique sur " S'inscrire "

Pour connaître les formations à venir de ta région en sélectionnant la région « Alsace, Lorraine, Bourgogne Franche Comté »

4 Clique sur la formation de ton choix puis sur INSCRIPTION et PANIER

Remplis les champs manquants nécessaires (marqués par un *) et n'oublie pas à la fin de mentionner ton 2e choix de formation en commentaire ; si l'inscription à la formation de ton premier choix ne pouvait être satisfaite (formation complète ou annulée), tu serais inscrit, avec ton aval sur ce deuxième choix.

5 Clique sur ENREGISTRER et VALIDER

6 Choisis ton mode de paiement pour conclure l'inscription :

- par CB directement en ligne (le débit est immédiat)
- ou par chèques : - le 1er du montant de la formation à l'ordre d'ETAPE
- le second de 150 € à l'ordre du CJD (caution qui te sera restituée au forum)

à retourner accompagné de ton récapitulatif d'inscription reçu par mail via Migal à Alexandra HUMMER - A2design - 69, rue Raymond Poincaré - 54000 NANCY.

ATTENTION

L'inscription n'est définitive qu'après le règlement intégral, ton intérêt est de la formaliser au plus tôt afin de garantir ton choix.

HELP ! Hello ou Migal ne marche pas ?!

- Pour accéder à l'onglet "vie du mouvement", il faut être à jour de ta cotisation ! N'hésite pas à te rapprocher de ton PDS.
- Pour les JD ayant oublié leur mot de passe Hello, clique sur "mot de passe oublié" sur la page d'accueil Hello.
- Pour remonter un bug lié à Hello : appelle directement Nathalie Garroux au 01 53 23 92 53 ou envoie-lui un mail à ngarroux@cjd.net.
- Pour remonter un bug lié à ton inscription sur Migal : appelle directement Sémiramis Gunes au 01 53 23 92 52 ou sgunes@cjd.net

À noter dans ton agenda

QUAND S'INSCRIRE ?

Certaines formations sont très prisées, ne tarde pas à t'inscrire !

Les inscriptions ouvriront :

- **le mardi 29 septembre 2015 à 10h pour le forum JD de novembre et le forum collaborateurs**
- **le mercredi 13 janvier 2016 à 10h pour le forum JD de mars**

Inscription Parcours

COMMENT S'INSCRIRE A UNE FORMATION PARCOURS ?

Pour t'inscrire à VISA ou Apprendre à Apprendre, voici les deux étapes à suivre :

1. Adresse un mail à alexandra@a2design.fr en lui indiquant : la formation choisie, ton nom et prénom, ta section, ta société et adresse de facturation.
2. Envoie lui un chèque de 100 euros ttc à l'ordre du « CJD Lorraine » chez a2design - 69 rue raymond poincaré - 54000 Nancy

Ton inscription ne sera validée qu'à réception du chèque.

Inscription Collaborateur

INSCRIRE UN COLLABORATEUR ?

Grande nouveauté - Le forum formations réservé aux collaborateurs des JD les 21 & 22 janvier 2016 à Belfort

Suivre la procédure de la page précédente, en indiquant les coordonnées de ton collaborateur dans la case stagiaire.

Tu peux également inscrire tes collaborateurs aux forums formations JD mais leur inscription ne pourra être validée qu'un mois avant le forum ; les JD restant prioritaires jusqu'à cette date.

Conditions financières en cas de désistement :

- Néant si le désistement intervient plus de 20 jours calendaires avant la formation.
- Annulation entre 20 et 7 jours avant le forum : retenue d'une caution de 150 €.
- Annulation à moins de 7 jours avant le forum : encaissement de la moitié des frais pédagogiques (caution restituée).
- Annulation le jour du forum : encaissement de la totalité des frais pédagogiques (caution restituée).
- Une inscription est nominative et non cessible.

SOMMAIRE FORUMS FORMATIONS JD • 2015 - 2016

Forum Formations JD n°1 - 26 au 28 novembre 2015 – La Bresse

Diriger	Vente de l'usage Nouveau	Eric Fromant	p.18
	Approfondir et enrichir ses pratiques managériales Nouveau	Anne Delestan	p.19
Rayonner	Ecoute active 1	Yves Scherpereel	p.20
	Etre acteur de sa communication	Arnaud Riou	p.21
	Stratégie d'innovation Nouveau	Sylvie Condaminas	p.22
	Prise de parole en public	Frédéric Catelain	p.23
Pérenniser	Identifier et vendre ses avantages compétitifs Nouveau	Michel Ventura	p.24
	Concevoir sa stratégie et bâtir son plan de d'actions sur les réseaux sociaux Nouveau	Gisèle Taelemans	p.25
Se Construire	Le management par l'Ennéagramme (Niveau 1)	Agnès Nauleau /Jean-Baptiste Foucaut	p.26
	Poker management Réservé JD	Fabrice Michel	p.27
	Des masques et vous	Hervé Suzanne	p.28
	Le dirigeant face à ses peurs	Patricia Nicolas	p.29
	Efficacité relationnelle Réservé JD	Hélène Bensid	p.30
	Oser trouver son clown	Caroline Kholer / Jacques Ronayette	p.31
Parcours	VISA		p.32
	Apprendre à Apprendre		p.32

Forum Formations JD n°2 - 17 au 19 mars 2016 – La Bresse

Diriger	Hauteur et vision stratégique du dirigeant au travers du jeu de go	Bruno Pascal	p.35
	Pouvoir et puissance du leadership	Patrice Fosset	p.36
Rayonner	Alpha – le dirigeant libéré Nouveau Réservé JD	Richard Abad	p.27
	Pitch elevator	Rhannon Mc Millan	p.38
	Les pouvoirs du cerveau	Jean Olivot	p.39
Pérenniser	Objectif Vendre	Jean-Michel Faivre	p.40
	Construire son projet professionnel Réservé JD	Christian Garcin	p.41
	Analyse financière Nouveau	Philippe Abgraal	p.42
	Construire la performance commerciale de votre entreprise Nouveau	Alain Muléris	p.43
	Personal Branding Nouveau	Béatrice Cuvelier	p.44
Se Construire	Le management par l'Ennéagramme (Niveau 1)	Stéphane Gilbert	p.45
	Manager avec assertivité	Patricia Nicolas	p.46
	Analyse transactionnelle	Sylvie Gerbault	p.47
	Se libérer du perfectionnisme pour atteindre l'excellence	Nicole Hanesse	p.48
	Gestion du temps	Alain Humbert	p.49
Parcours	VISA		p.50
	Apprendre à Apprendre		p.50

Forums Formations La Bresse

COMMENT RÉSERVER TON HÉBERGEMENT ?

Maintenant que tu es inscrit à une formation, c'est à toi de contacter l'hôtel pour réserver ton hébergement. Les forums formations de novembre et mars ont lieu à La Bresse à

Hôtel "Les Vallées" - 31 rue Paul Claudel - 88250 LA BRESSE
Tél. : 03 29 25 41 39 / Fax : 03 29 25 64 38 - hotel.lesvallees@labellemontagne.com

Il te suffit de contacter l'hôtel par téléphone ou mail en indiquant que tu participes au forum formation du CJD afin de bénéficier de nos tarifs négociés.

À toi de choisir ton forfait hébergement en fonction de la durée de ta formation !

FORFAIT 2.5 JOURS en chambre seule : 285 € TTC
Chambre single séminaire complet 2.5 jours (salle de réunion + 2 nuits, 4 repas, 5 pauses + accueil)

FORFAIT 2.5 JOURS en chambre double : 250 € TTC
Chambre double séminaire complet 2.5 jours (salle de réunion + 2 nuits, 4 repas, 5 pauses + accueil)

FORFAIT 2 JOURS en chambre seule : 205 € TTC
Chambre single séminaire 2 jours (salle de réunion + 1 nuit, 3 repas, 4 pauses, accueil)

FORFAIT 2 JOURS en chambre double : 186 € TTC
Chambre double séminaire 2 jours (salle de réunion + 1 nuit, 3 repas, 4 pauses, accueil)

FORFAIT RESTAURATION midi et soir : 169 € TTC
Uniquement restauration et pauses (salle de réunion + 4 repas, 5 pauses + accueil)

FORFAIT RESTAURATION 99 € TTC
Uniquement restauration et pauses (salle de réunion + 2 déjeuners, 5 pauses + accueil)

SOMMAIRE FORUM FORMATIONS COLLABORATEURS • 2016

Forum Formations Collaborateurs – 21 et 22 janvier 2016 – Belfort

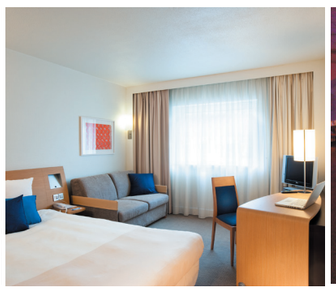
Mind mapping	Laurent Pavageau	p.53
Passer de manager à manager leader	Patricia Bouvard	p.54
Ecoute active 1	Yves Scherpereel	p.55
Gestion du temps	Alain Humbert	p.56
Analyse transactionnelle	Sylvie Gerbault	p.57
Prise de parole en public	Frédéric Catelain	p.58
Objectif Vendre	Alain Claudel	p.59
Négocier gagnant en toutes circonstances	Philippe Buchy	p.60
Gestion du stress et du sommeil	Patrick Lesage	p.61
VISA		p.62

Forums Formations La Bresse

COMMENT RÉSERVER L'HÉBERGEMENT DE TES COLLABORATEURS ?

Maintenant que tu as inscrit ton collaborateur à une formation, tu vas recevoir par mail un bulletin de réservation hôtelière. Tu devras le compléter et le renvoyer à l'hôtel accompagné du chèque de règlement.

NOVOTEL Belfort Centre - Avenue de l'Espérance - 90000 BELFORT - Tél. : 03 84 58 85 08



FORFAIT 2 JOURS en chambre seule : 245 € TTC
Chambre single séminaire 2 jours (salle de réunion + 1 nuit, 3 repas, 4 pauses, accueil)

FORFAIT 2 JOURS en chambre double : 208 € TTC
Chambre double séminaire 2 jours (salle de réunion + 1 nuit, 3 repas, 4 pauses, accueil)

FORFAIT RESTAURATION : 121 € TTC
Uniquement restauration et pauses (salle de réunion + 2 déjeuners, 4 pauses + accueil)

La prise en charge OPCA

COMMENT FINANCER TA FORMATION ?

C'est à toi JD d'effectuer les démarches nécessaires pour une demande de prise en charge.

Tu es dirigeant non salarié

AGEFICE OU FIFPL ?

Tu cotises très probablement (sans le savoir) à un de ces 2 organismes via l'Urssaf ou le RSI. Tu ne sais pas lequel ?
Pour le savoir, rends-toi sur www.fifpl.fr :
• clique sur " obtenir un formulaire ",
• si ton code Naf n'est pas dans la liste, alors tu es à l'AGEFICE.
Dans tous les cas, tu dois faire la demande auprès de l'urssaf ou du rsi, d'une attestation de règlement de la cotisation à la formation Professionnelle. Il est conseillé d'utiliser leur plateforme en ligne pour saisir tes demandes de prises en charge ou de le faire via des courriers recommandés avec accusé de réception pour toutes demandes.

TU ES AU FIFPL ?

La prise en charge annuelle peut aller jusqu'à 1 750 €.
Rends-toi sur www.fifpl.fr :
• clique sur " obtenir un formulaire ",
• choisis ton code Naf et "OK",
• un formulaire PDF est alors créé.
• Il te suffit de le remplir (nom, adresse, siret, RIB… des infos que tu trouveras facilement). Tu dois envoyer le formulaire avant le début de la formation au FIFPL, accompagné du programme de ta formation avec mention du prix !
• Une fois la formation terminée, lorsque tu as reçu les feuilles de présence, tu envoies une copie au FIFPL en mentionnant le numéro de dossier qui t'aura été attribué par le FIFPL. Attention, tu as 2 mois après le stage.
• Tu patientes quelques semaines et tu reçois le remboursement par virement.

TU ES À L'AGEFICE ?

La prise en charge annuelle peut aller jusqu'à 1 500 €.
Rends-toi sur www.agefice.fr :
• clique sur " liste des points accueil ",
• c'est auprès d'un de ces points que tu peux retirer un dossier. S'il y a une adresse mail pour le point d'accueil il est possible que la personne accepte de l'envoyer par mail.
• Il te suffit de le remplir (nom, adresse, siret, RIB… des infos que tu trouveras facilement).
• Tu dois envoyer le formulaire avant le début de la formation au Point accueil, accompagné du programme de ta formation avec mention du prix !
• Une fois la formation terminée, lorsque tu as reçu les feuilles de présence, tu envoies copies à l'AGEFICE en mentionnant le numéro de dossier. Tu as 4 mois après le stage.
• Tu patientes quelques semaines et tu reçois le remboursement.

Tu es dirigeant salarié

• Toutes les entreprises versent une participation à la formation continue auprès d'un OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé). Dans ce cadre, une prise en charge financière partielle ou totale des formations proposées par le CJD est possible.
• Sur les conditions de prise en charge, se renseigner auprès de ton OPCA.
• Sur ta demande de prise en charge, tu devras noter le nom et le numéro d'agrément de l'organisme de formation : SARL ETAPE - n°11753691875.
• Prends contact avec ton OPCA préalablement à ton inscription pour connaître les modalités de prise en charge.
• Si les formations CJD ne sont pas financées par ton OPCA, d'autres solutions sont possibles (Chambre des métiers...).

Le crédit impôt formation

Ce crédit d'impôt est égal à 376 € au maximum. Demande à ton comptable, il s'en chargera. Le crédit d'impôt est égal au SMIC horaire multiplié par le nombre d'heures de formation effectuées dans la limite de 40 heures.
Ce crédit peut être déduit sur ta déclaration :
• celle sur le revenu (déclaration 2042) si tu diriges une entreprise individuelle,
• celle sur l'impôt sur les sociétés (déclaration 2572) si tu diriges une entreprise soumise à l'IS.

CJD
CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE
Bourgogne Franche-Comté
Alsace Lorraine

FORUM 1

26 au 28 novembre 2015 - La Bresse

SOMMAIRE FORMATIONS

CJD
CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE
Bourgogne Franche-Comté
Alsace Lorraine

Forum Formations n°1 - 26 au 28 Novembre 2015 – La Bresse

Diriger	**Vente de l'usage du jeudi 9h00 au samedi 12h00** Eric Fromant – coût pédagogique 575 € HT	Nouveau	p.18
	Appronfondir et enrichir ses pratiques managériales du jeudi 9h au vendredi 18h30 Anne Delestan – coût pédagogique 480 € HT	Nouveau	p.19
Rayonner	**Ecoute active 1 du jeudi 9h00 au samedi 12h00** Yves Scherpereel – coût pédagogique 575 € HT		p.20
	Etre acteur de sa communication du jeudi 9h00 au samedi 12h00 Arnaud Riou – coût pédagogique 575 € HT		p.21
	Stratégie d'innovation du jeudi 9h00 au vendredi 18h30 Sylvie Condaminas – coût pédagogique 480 € HT	Nouveau	p.22
	Prise de parole en public du jeudi 9h00 au samedi 12h00 Frédéric Catelain – coût pédagogique 605 € HT		p.23
Pérenniser	**Identifier et vendre ses avantages compétitifs du jeudi 9h00 au vendredi 18h30** Michel Ventura – coût pédagogique 480 € HT	Nouveau	p.24
	Concevoir sa stratégie et bâtir son plan d'actions sur les reseaux sociaux du web du jeudi 9h00 au samedi 12h00 – Gisèle Taelemans – coût pédagogique 575 € HT	Nouveau	p.25
Se Construire	**Le management par l'Ennéagramme (Niveau 1) du jeudi 9h00 au samedi 12h00** Agnès Nauleau et Jean-Baptiste Foucaut – coût pédagogique 575 € HT		p.26
	Poker management (Réservé aux JD) du jeudi 9h00 au samedi 12h00 Fabrice Michel – coût pédagogique 605 € HT	Réservé JD	p.27
	Des masques et vous du jeudi 9h00 au samedi 12h00 Hervé Suzanne – coût pédagogique 575 € HT		p.28
	Le dirigeant face à ses peurs du jeudi 9h00 au samedi 12h00 Patricia Nicolas – coût pédagogique 605 € HT		p.29
	Efficacité relationnelle du jeudi 9h00 au samedi 12h00 Hélène Bensid – coût pédagogique 605 € HT	Réservé JD	p.30
	Oser trouver son clown du jeudi 9h00 au samedi 12h00 Caroline Kholer et Jacques Ronayette – coût pédagogique 575 € HT		p.31
Parcours	**VISA du jeudi 9h00 au vendredi 18h30** Coût pédagogique : 100 € TTC à l'ordre du CJD Lorraine (non soumis à la TVA)		p.32
	Apprendre à Apprendre du jeudi 9h00 au vendredi 18h30 Coût pédagogique : 100 € TTC à l'ordre du CJD Lorraine (non soumis à la TVA)		p.32

Diriger

Forum 1 Novembre 2015

VENTE DE L'USAGE

Nouveau

2,5 Jours	Du 26 au 28 novembre 2015	Mini 8 - Maxi 12 / 2 collab	575 € HT

OBJECTIFS :

Dans l'optique de repartir avec un projet pour votre entreprise, une préparation environ 1 mois avant la formation sera nécessaire.
OBJECTIFS STRATÉGIQUES : À l'issue du module, le dirigeant-entrepreneur sera capable de :

- Concevoir globalement ce qu'est l'économie de fonctionnalité et donner des exemples d'application.
- Dire pourquoi ce modèle économique émerge et pourquoi il sera durable.
- Comprendre que ce modèle est un moyen de faire face à la crise : qu'il s'agit d'un nouveau relais de croissance, à forte valeur ajoutée, avec intégration de services, permettant la compétitivité prix et la compétitivité hors prix, à la fois la différenciation et la domination par les coûts.
- Définir l'origine du modèle, ses principes, ses avantages, ses facteurs clés de succès, ses limites.
- Identifier les principaux paramètres d'élaboration d'un projet.
- Percevoir les potentialités du modèle par rapport à son secteur d'activité et lancer quelques idées de projet.
- Une méthode pédagogique, technique et une philosophie relationnelle, celle de la psychologie humaniste (C.Rogers, Th.Gordon..).

PUBLICS :

Dirigeants, chefs d'entreprise, encadrement

CONTENU :

• Partie 1 : l'économie de fonctionnalité, définition et paradoxe de l'approche : Comprendre pourquoi le modèle est une réponse à la crise, comprendre sa définition, ses bases, son fonctionnement, sa richesse.

Partie 2 : Les rouages du business model : Comprendre les facteurs de succès, comprendre d'où vient que l'on puisse à la fois baisser les prix et augmenter les marges; comprendre que l'on puisse à la fois disposer d'une compétitivité prix et d'une compétitivité hors prix grâce au même modèle, que l'on dispose à la fois de la différenciation et de la domination par les coûts.

Partie 3 : Mode d'emploi pour les dirigeants d'entreprise : Comment savoir si on est éligible au modèle, comment concevoir un projet, comment viser la plus haute compétitivité et la plus haute rentabilité.

PÉDAGOGIE :

Diaporamas Power Point pour l'approche théorique - Étude de cas - Un livret du participant sera distribué dans le format page de commentaires ; le fichier sera laissé en format pdf. Echanges de compréhension. Exercices en groupe, sous-groupes et individuels - Un livret « Méthodologie d'élaboration d'un projet » sera distribué.

FORMATEUR

Eric FROMANT est consultant en redéploiement stratégique et est l'auteur d'un livre préfacé par Christian BLANC: « Les clés du renouveau grâce à la crise. L'économie de fonctionnalité, mode d'emploi pour les dirigeants d'entreprise » (ems-éditions). Ayant derrière lui une carrière de dirigeant d'entreprise, élu à la Chambre de commerce de Pontoise, sa vision est strictement celle de l'entreprise.

Eric FROMANT – Tél. : 06 82 61 76 83 – eric.fromant@sefior.fr

Diriger

Forum 1 Novembre 2015

APPROFONDIR & ENRICHIR SES PRATIQUES MANAGERIALES

Nouveau

2 Jours	Du 26 au 27 novembre 2015	Mini 8 - Maxi 12 / 2 collab	480 € HT

OBJECTIFS :

- Prendre du recul sur ses situations professionnelles délicates.
- Partager et confronter un socle de « pratiques efficaces ».
- Identifier des solutions concrètes et immédiatement applicables à ses problématiques managériales.
- Consolider et élargir ses compétences managériales.
- Construire et entretenir une communauté de pratiques de management.

PUBLICS :

- Dirigeants de TPE ou PME en « Business to Business » et/ou leurs proches collaborateurs (en posture de manager). Il est utile de préciser que plus l'implication personnelle sera forte plus les résultats de la formation seront probants.

CONTENU :

Le programme s'organise à partir des thèmes et des situations de management apportés par les participants. Les journées sont construites sur une alternance de séances de co-développement et des entraînements de renforcement des pratiques et des postures managériales.

• Points clés J1
- Se présenter via ses talents.
- Découvrir la démarche co-développement.
- Lister les situations opérationnelles à traiter durant le training.
- Vivre une séquence de co-développement.

• Points clés J2
- Identifier les apprentissages réalisés durant la séquence de co-développement.
- Définir les axes de progrès pour renforcer l'efficacité collective.
- Vivre une à deux séquences de co-développement en intégrant les axes de progrès.
- S'entraîner et se mettre en situation (en fonction des situations opérationnelles apportées par les participants – ex. : mener un entretien de motivation, donner du sens, animer sa prochaine réunion d'équipe, ….)

• Points clés J3
- Mettre en œuvre les apprentissages réalisés au cours des deux journées (exercices de renforcement).
- Formaliser son plan d'engagement.

PÉDAGOGIE :

Training résolument pratique, alterne analyse de pratiques, ateliers, mises en situation et apports méthodologiques en lien avec les exercices travaillés. L'approche pédagogique sera guidée par l'objectif d'amener les participants à produire et se mettre en situation durant la formation afin qu'ils renforcent et ancrent de façon efficace et durable les comportements et savoir-faire de manager.

FORMATEUR

Anne DELESTAN est spécialisée en leadership et en posture commerciale relationnelle. Elle est aussi membre de l'Association Française des Conférenciers Professionnels (AFCP), membre et coach solidaire au sein de l'Association Européenne de Coaching (AEC) et coach bénévole auprès de l'association Force Femmes.

Anne DELESTAN – Tél. : 06 74 18 16 19 – annedelestan@elansite.com

Rayonner

Forum 1 Novembre 2015

ÉCOUTE ACTIVE

2,5 Jours	Du 26 au 28 novembre 2015	Mini 8 - Maxi 10 / 2 collab	575 € HT

OBJECTIFS :

- Identifier et développer ses compétences d'écoute (théoriques et en lien à l'affirmation de soi)
- Découvrir une méthode pédagogique, technique et une philosophie relationnelle, celle de la psychologie humaniste (C. Rogers, TH. Gordon,…).
- Savoir identifier les attentes de ses interlocuteurs
- Savoir créer un climat de confiance favorable à l'échange
- Savoir écouter et reformuler
- Savoir se mettre en empathie avec son interlocuteur

CONTENU :

Entre autres, seront abordés les points suivants :

- La posture d'écoute, le non-verbal
- Qu'est-ce que l'écoute active ? Méthodes et philosophies de Carl Rogers et Thomas Gordon, l'approche centrée sur la personne.
- L'écoute, la centration sur le sujet, le silence, les freins à l'écoute active
- Le questionnement, l'exploration, questions ouvertes / fermées / inductrices
- Le métamodèle (PNL)
- La reformulation, les niveaux de reformulation
- Les attitudes relationnelles dont l'empathie
- Le message « je »
- Mises en situation d'accompagnement d'un problème lié à une situation professionnelle

PÉDAGOGIE :

Le stage propose :

- Une démarche essentiellement basée sur l'expérience de chacun et l'expérimentation pratique à partir de mises en situation.
- Des apports théoriques en liens avec les situations explorées en exercice.
- Une supervision de la part de l'intervenant et une intervision de la part des autres stagiaires lui permettant d'identifier les domaines de progrès et de progresser par la pratique d'exercices et jeux de rôles,
- Enfin, un retour autour de ses atouts et fragilités quand il est face à l'autre en situation d'écoute (assertivité).

Les participants pourront ainsi se sentir efficaces et confiants dans leur pratique générale et notamment, faire face aux difficultés classiques de la conduite d'entretien.

FORMATEUR

C'est au sein des mouvements de jeunesse que l'intérêt d'Yves SCHERPEREEl pour les relations humaines a émergé. Pendant près de 20 ans, il s'est investi dans la pédagogie et la communication. Progressivement, il s'est initié à diverses approches comme la Communication Non Violente, la gestion des conflits, le coaching, la P.N.L., la dynamique des groupes puis la Gestalt thérapie et l' Analyse Transactionnelle.

Yves SCHERPEREEL – Tél. : 00 32 474 77 05 83 – scherpereel.y@gmail.com

Rayonner

Forum 1 Novembre 2015

ÊTRE ACTEUR DE SA COMMUNICATION

2,5 Jours	Du 26 au 28 novembre 2015	Mini 8 - Maxi 10 / 2 collab	575 € HT

OBJECTIFS :

Avertissement : Travailler sur son image, c'est travailler sur son intimité, ses résistances, ses peurs de l'autre. Le stage ne propose pas des «trucs pour faire semblant d'être à l'aise» mais un moment de prise de conscience de celui que nous sommes vraiment. C'est pourquoi, ce stage, relativement impliquant, implique le volontariat des participants.
Apport pour le stagiaire : Prendre conscience de son image, acquérir une vraie estime de soi, développer confiance en soi et conscience des autres, maîtriser les outils pour communiquer à l'oral.
Apport pour l'entreprise : Améliorer l'image de l'entreprise à travers celui qui la représente dans toutes les situations de communication orale.
Améliorer les résultats en négociation, management, communication.

PUBLICS :

Dirigeants, collaborateurs, chefs de projets, personnes amenées à prendre la parole en public, à intervenir en réunion.

CONTENU :

- Prendre conscience de son image : " quelle image renvoyez-vous de vous ? " Prendre conscience de l'importance du comportement et du non verbal, identifiez son type de communiquant, identifiez ses principaux points forts et points faibles dans ses communications.
- Développez sa stabilité quels que soient ses interlocuteurs, ne pas se laisser influencer par les rapports de force, développez la bienveillance et l'authenticité, identifiez son style et le type de ses interlocuteurs selon les 12 animaux de parole.
- Acquérez les outils pour développer sa stabilité à l'oral : l'ancrage, l'enracinement, la verticalité, le regard, la croix du comportement, le volume sonore. Savoir se faire entendre, savoir répondre aux questions dites gênantes, savoir improviser sur un sujet inconnu.
- Se sortir des situations complexes à son avantage, savoir développer une communication généreuse en encourageant l'authenticité chez ses partenaires, affirmez son charisme, développez la bienveillance dans sa communication

PÉDAGOGIE :

Ce stage, concret et très pratique, s'appuie sur la méthode de l'ACTE fondée par Arnaud Riou, une approche intégrant la dimension physique, émotionnelle et relationnelle de la communication. Elle s'appuie sur des exercices issus du théâtre, des arts martiaux et de la relaxation. Les mises en situation sont nombreuses. L'authenticité, l'humour et la bienveillance sont les clés de cette approche !

FORMATEUR

Arnaud RIOU, tour à tour comédien, metteur en scène et directeur de théâtre, est aujourd'hui formateur, coach et comportementaliste. Auteur de plusieurs livres sur la communication, il anime des stages pour les managers depuis 20 ans.

Arnaud RIOU – Tél. : 06 64 74 75 84 – arnaud@riou-communication.com

Rayonner

Forum 1 Novembre 2015

STRATÉGIE D'INNOVATION

Nouveau

2 Jours	Du 26 au 27 novembre 2015	Mini 8 - Maxi 12 / 2 collab	480 € HT

OBJECTIFS :

Cette formation a pour objectif de développer ses compétences en matière de management de la créativité, de l'innovation et la conduite du changement, quel que soit son secteur d'activité. En particulier comprendre l'enjeu de l'humain dans les processus d'innovation : comment comprendre et mieux gérer les personnes pour développer la créativité, gérer des projets d'innovation et accueillir positivement le changement. Quelles sont les conditions de succès d'une stratégie d'innovation ? Quels sont les risques liés à l'innovation ? Comment développer la créativité ? Comment gérer une équipe innovation ? Qu'est-ce que manager un portefeuille d'innovation ?
L'approche de ce séminaire est avant tout pragmatique. Partant de la réalité de vos entreprises, nous aborderons les processus de génération d'idées, de validation et de déploiement des innovations.

CONTENU :

Jour 1 :

1. Innovation, innovations…et alors ? Une présentation synthétique des différents types d'innovation et du processus de l'idée à la mise en œuvre et la diffusion d'une innovation. L'innovation est une réponse aux évolutions du contexte de l'entreprise (fournisseurs, clients, technologie, politique, société….) et aux nouveaux enjeux auxquels elle doit faire face.
2. Pourquoi l'innovation fait-elle peur ? Une vision trop restreinte de l'innovation / L'innovation ce n'est pas pour moi / Un monde de plus en plus complexe
3. Peut-on encore développer son entreprise sans innover ? Le lien entre stratégie et innovation. Une stratégie d'innovation cohérente avec les valeurs, missions et ressources de l'entreprise
4. Les grandes étapes de la stratégie d'innovation : de l'initiative créative à la commercialisation. Value chain innovation : Gère-t-on tous les types d'innovation de la même manière ?
5. La stratégie Océan bleu, une méthode pour structurer le processus de management de l'innovation
6. L'approche par le business model : Un outil de diagnostic, de réflexion pour prioriser les projets d'innovation, pour valider économiquement parlant les idées / concepts. Le lien entre stratégie Océan bleu et Business Model Canvas

Jour 2 : Mise en pratique sur les cas concrets des stagiaires

7. Autodiagnostic sur ma culture d'innovation : tester votre entreprise
8. Diagnostic visuel d'après le business model Canvas et visualiser le cycle d'expérience de l'acheteur
9. Explorer de nouvelles pistes : la créativité en action. Les 6 pistes.
10. Reconstruire son offre, son organisation… La matrice ERAC / Le canevas stratégique futur / Le futur business model
11. Du concept/prototype au lancement sur le marché : Accompagner le changement / La communication un élément clé / Inscrire l'innovation comme un processus continu : la road map / Le financement de l'innovation

FORMATEUR

Sylvie CONDAMINAS, une longue expérience en entreprises, de la TPE au centre de recherche, grands groupes ou start-up est à l'écoute des évolutions sociétales, technologiques, organisationnelles, des grandes tendances. Elle accompagne les dirigeants dans la mise en place de stratégie d'innovation sous toutes ses formes et à leur mise en œuvre au sein de leur organisation. Un seul objectif construire ensemble la pérennité des entreprises et développer leur activité.

Sylvie CONDAMINAS – Tél. : 06 33 04 13 63 – sylviecondaminas@orange.fr

Rayonner

Forum 1 Novembre 2015

L'AXE DE LA PAROLE

MAÎTRISER SES PRISES DE PAROLE EN PUBLIC

2,5 Jours	Du 26 au 28 novembre 2015	Mini 6 - Maxi 8 / 2 collab	605 € HT

OBJECTIFS :

- Maîtriser les techniques de l'expression qui permettent d'avoir le maximum d'impact sur son auditoire,
- Découvrir ses points forts et les points à améliorer,
- Se libérer des tensions physiques et des inhibitions psychologiques qui gênent la communication,
- J'apprivoise mon Trac,
- S'impliquer dans une relation positive avec les autres.

PUBLICS :

Tous dirigeants ayant à : partager un message en public, animer et souder son équipe et convaincre ses interlocuteurs.

CONTENU :

Dans un 1er temps, je mets en pratique à travers des exercices variés (présentations, improvisations, lectures, discours spontanés ou préparés) :

- Les techniques d'expression orale et les différentes formes de prise de parole,
- Les techniques d'écoute avec une approche corporelle basée sur :
- la respiration,
- la gestion du trac,
- l'écoute active.

B - Dans un 2è temps :

- J'améliore l'efficacité de mes présentations,
- Je construis mieux mes messages,
- J'utilise mes atouts: voix, regard, implication et je suis confiant,
- Je gère mon impact personnel, j'harmonise mes énergies,
- Je retiens l'attention de l'auditoire, je fais passer mon message avec sérénité.

PÉDAGOGIE :

- Exposés préparés ou improvisés,
- Enregistrement au magnétoscope,
- Observation et analyse sur forme et fond,
- Apports théoriques,
- Les exercices d'entraînement sont enregistrés sur DVD, remis à chacun à la fin du séminaire.

FORMATEUR

Frédéric CATELAIN est intervenant dans l'entreprise au titre de la formation professionnelle. Depuis 1991, prise de vue (terrestre et sous-marine) et montage pour de nombreuses réalisations audiovisuelles destinées aux télévisions ou à but pédagogique.

Frédéric CATELAIN – Tél. : 01 34 87 25 52 – 06 15 26 30 37– contact@farcy.com

Pérenniser

Forum 1 Novembre 2015

IDENTIFIER ET VENDRE SES AVANTAGES COMPÉTITIFS

Nouveau

2 Jours	Du 26 au 27 novembre 2015	Mini 8 - Maxi 12 / 2 collab	480 € HT

OBJECTIFS :

Vous êtes sur un marché concurrentiel : il est essentiel que vos clients potentiels comprennent rapidement pour quelles raisons ils devraient faire appel à vous plutôt qu'à tel ou tel concurrent. Quels sont vos véritables points de différence par rapport à vos concurrents ? Comment les mettre en évidence et les présenter pour valoriser votre offre ?

PUBLICS :

Dirigeants de TPE ou PME en « Business to Business et/ou leurs proches collaborateurs.

CONTENU :

- Le marketing de votre Offre : comment repérer les bénéfices tangibles que vous apportez à vos clients et qui font la différence ? Comment fomuler votre positionnement concurrentiel ?
- Le Discours de l'Ascenseur : comment présenter votre offre de façon très succinte en faisant valoir immédiatement ses avantages pour vos clients ?
- Les Déclencheurs d'Achat : comment enrichir votre présentation de ces moments privilégiés où le Prospect se dit : « C'est avec une entreprise comme celle-ci que j'ai envie de travailler » ?
- Les Exemples Convaincants ® : comment amener votre Prospect à percevoir vos atouts de la façon la plus concrète et crédible ?

PÉDAGOGIE :

- Exercices pratiques créant de nombreuses interactions entre les participants et avec l'animateur. On travaille spécifiquement sur le cas de chaque entreprise.
- Mises en situation permettant d'expérimenter de la façon la plus concrète (et dans une totale bienveillance) de nouvelles pratiques.
- Partages d'expériences : au-delà de la théorie, c'est surtout par le partage de ses propres expériences en entreprise et en stimulant celles des participants que l'animateur favorise le transfert des savoir faire.

FORMATEUR

Michel VENTURA, diplômé d'HEC, intervient comme formateur, consultant et coach auprès des chefs d'entreprises depuis 1997. Il anime également des groupes de co-développement professionnel. Réussite des projets menés en interne dans l'entreprise, conquête de nouveaux clients : dans les deux cas, la dynamique relationnelle joue un rôle décisif. C'est là que se situe son cœur de métier.

Michel VENTURA – 06 10 78 79 56 – michel.ventura@ventura-consultants.com

Pérenniser

Forum 1 Novembre 2015

CONCEVOIR SA STRATÉGIE ET BÂTIR SON PLAN D'ACTIONS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX DU WEB

Nouveau

2,5 Jours	Du 26 au 28 novembre 2015	Mini 8 - Maxi 12 / 2 collab	575 € HT

OBJECTIFS :

OBJECTIFS STRATÉGIQUES :
- Avoir une vue stratégique de l'évolution du Web pour sélectionner les outils et les actions à mettre en œuvre
- Identifier les enjeux stratégiques du digital dans votre secteur d'activité
- Intégrer les médias sociaux dans la stratégie globale de l'entreprise
- Gérer la présence et la réputation de votre entreprise sur les médias sociaux du Web

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS :
- Bâtir votre plan d'actions pour recruter et fédérer vos cibles
- Animer publier, partager, créer des événements avec votre communauté

PUBLICS :

- Dirigeant, Manager, marketing, communication (externe et interne), commercial.

CONTENU :

- Avoir une vue d'ensemble des médias sociaux (grands publics, plateforme de partage, réseaux professionnels,…)pour connaître les principaux outils et modes de présence dans les médias sociaux
- Comprendre les motivations et le comportement des usagers
- Donner une vue sur les enjeux des Avis laissés sur les réseaux sociaux
- Organiser votre veille et faciliter la gestion de votre e-réputation sur les réseaux sociaux
- Vue d'ensemble des 10 étapes à mettre en oeuvre pour construire sa stratégie sur les medias sociaux du Web
- Définir ses objectifs par cible : Contenus. Pourquoi être présent ? Observer & Comprendre les centres d'intérêt de vos cibles
- Organiser l'animation de vos publications
- Quels outils choisir pour prendre place et gérer les médias sociaux
- Concevoir la stratégie de prise de parole pour définir quels sujets de discussion partager avec vos cibles
- Optimiser sa stratégie et son plan d'actions
- Maîtriser les principales fonctionnalités des réseaux sociaux de votre plan d'actions

PÉDAGOGIE :

- Pédagogie active et participative.
- Apport théorique et méthodologique.
- Étude de cas et exercices pratiques.
- Travaux individuels ou par groupe.
- Les points de blocages sont identifiés au fur et à mesure du travail de consolidation

FORMATEUR

Consultant formateur en marketing & communication, Gisèle TAELEMANS a forgé son expérience professionnelle sur les marchés français, belge et américain. Depuis 1996, elle développe des activités de conseil orientées vers les stratégies marketing & communication du Web.

Gisèle TAELEMANS – Tél. : 02 51 82 24 07 – gisele.taelemans@publinews.fr

CJD
CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE
Bourgogne Franche-Comté
Alsace Lorraine

Forum 1 Novembre 2015

ENNÉAGRAMME MODULE 1

2,5 Jours	Du 26 au 28 novembre 2015	Mini 8 - Maxi 14 / 2 collab	575 € HT

OBJECTIFS :

- Découvrir nos partenaires et leur logique interne, quelles sont les principales motivations de leur comportement,
- Comment se motiver et motiver notre équipe,
- Comprendre comment les autres nous perçoivent,
- Libérer notre créativité et notre leadership par la compréhension de nos peurs et de nos réactions...
- Prendre conscience de nos fonctionnements souvent régis par des automatismes ou des habitudes,
- Apprendre à détourner nos mécanismes destructeurs,
- Créer dans un groupe, dans un service, un climat favorisant la compréhension, la tolérance, la créativité, l'efficacité,
- Comprendre ce qui est possible, pour nous, pour l'autre,
- Savoir quoi demander, à qui, et comment,
- Cesser d'espérer l'impossible, et tenter d'en finir avec nos mécanismes mutuels de déception.

CONTENU :

L'Ennéagramme est une typologie très ancienne, constituée de 9 types fondamentaux basés sur 9 constructions subjectives et inconscientes de la réalité. Dès la petite enfance notre personnalité se développe à partir d'une vision spécifique du monde enracinée dans 9 peurs principales et 9 mécanismes de défense. Chacun des 9 types de l'Ennéagramme définit la vérité profonde de l'être à laquelle correspondent des pensées, des émotions et une manière de vivre son corps.

Les grandes surprises de l'apprentissage de l'Ennéagramme :

- La pertinence : on se reconnaît très vite dans un des types, et parfois on reconnaît encore plus vite les autres.
- La compassion : nous ne sommes pas seuls à être et à penser ainsi...
- La sagesse : certains autres sont vraiment différents, et n'ont pas été mis sur terre pour nous pourrir la vie...
- L'intuition : nous augmentons très rapidement la compréhension de nos partenaires, de nos enfants, et nous pouvons anticiper très facilement leur comportement.

L' Ennéagramme sans contredire les apports de la psychologie met à notre disposition une approche intuitive, mystérieuse, rapide et surprenante de l'être humain et de ses talents.

PÉDAGOGIE :

Méthode pédagogique très participative : Exposés, exercices, démonstrations, dynamique de développement personnel sans induction émotionnelle inutile.
Conditions requises pour participer : Curiosité de soi, sur les autres et un peu... d'humour.

FORMATEURS

Agnès NAULEAU, diplômée en psychologie, en sciences de l'éducation, en techniques de communication et en analyse systémique, est spécialisée dans la formation depuis 20 ans. Elle intervient en binôme avec Jean-Baptiste FOUCAUT, JD d'Épinal, formateur certifié du Centre d'Études de l'Énnéagramme.

Agnès NAULEAU – Jean-Baptiste FOUCAUT – Tél. : 04 50 46 49 33 – 06 81 87 26 23 – agnes@agnesnauleau.com

CJD CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE
Bourgogne Franche-Comté Alsace Lorraine

Forum 1 Novembre 2015

GÉREZ LES RISQUES ET MAÎTRISEZ LES ENJEUX AVEC LE POKER MANAGEMENT©

Réservé JD

2,5 Jours	Du 26 au 28 novembre 2015	Mini 6 - Maxi 8	605 € HT

OBJECTIFS :

En temps de crise, allez-vous attendre, miser, vous coucher, ou relancer....
Le jeu du poker (version Texas Hold'hem) est une formidable métaphore de la vie de l'entreprise...
Autour d'une véritable table de Poker, un coach professionnel

- Vous propose d'explorer vos stratégies et vos comportements de décideur,
- Fait émerger vos ressources et vos freins cachés,
- Vous accompagne à expérimenter de nouvelles stratégies, de nouveaux comportements.

PUBLICS :

Dirigeant, gérant, responsable d'unité ou d'agence, manager, DRH.
Attention : le Groupe accueillera 8 personnes maximum.
Il n'est absolument pas nécessaire de savoir jouer au poker pour participer. L'apprentissage des règles du jeu fait partie du processus de coaching.

CONTENU :

- Accueil des participants, présentations, objectifs et règles,
- Chaque participant se fixe des objectifs de progrès liés aux thèmes suivants : élaboration d'une stratégie, prise de risque, gestion du stress, faire face aux enjeux, prise de décision, oser l'engagement face au hasard…,
- Présentation des règles du poker et apprentissage du jeu,
- Alternance de jeu (limit, puis no limit) et de temps d'analyse des comportements (coaching),
- Les représentations, les ressources et les freins, la dissonance cognitive des traders…
- Recherche de nouvelles ressources, de nouvelles façons de penser et d'agir,
- Expérimentation des changements à partir des temps de coaching et validation des acquis,
- Débriefing et évaluation de la formation.

PÉDAGOGIE :

Alternance de parties de poker, de temps d'échanges, de temps de coaching. Vous ferez en permanence des liens entre les étapes du jeu, votre façon de jouer, la vie de l'entreprise et vos comportements. C'est à la fois ludique et très professionnel.

FORMATEUR

Fabrice MICHEL – Tél. : 03 80 52 11 22

Forum 1 Novembre 2015

DES MASQUES ET VOUS

MIEUX SE CONNAÎTRE ET MIEUX CONNAÎTRE L'AUTRE POUR MIEUX VENDRE, MANAGER, COMMUNIQUER, COACHER

2,5 Jours	Du 26 au 28 novembre 2015	Mini 8 - Maxi 12 / 2 collab	575 € HT

OBJECTIFS :

- Mieux se connaître et comprendre son fonctionnement au travers des masques de Persona,
- Apprendre à reconnaître l'autre avec ses différences, ses complémentarités, sa diversité et sa richesse et à sortir du jugement « à priori »,
- Connaître la façon avec laquelle on est perçu par les autres,
- Etre coaché sur des difficultés concrètes rencontrées avec certains types de personnalité.

CONTENU :

- S'exercer à observer : Quoi, comment ?
- Découverte des 7 masques empruntés à la Comedia dell'Arte, qui sont le fondement de la méthode Persona
- Chaque masque correspond à une personnalité archétypique, chacun étant constitué d'une composante de masques, à sa façon.
- Explications de chaque type de personnalité, jeux de rôle pour chaque masque,
- Découverte de son masque dominant, de ses masques ressources, de son masque d'évolution,
- Découverte de notre impact sur le groupe : quelle perception les autres ont-ils de moi-même ?
- Projection d'extraits de films, afin d'identifier les masques dans une situation 'in vivo'.
- Travail sur la reconnaissance des masques
- Quelles applications possibles ? (vente, management, coaching, communication, développement personnel)

Bénéfices :

- Les effets de cette formation sont nombreux :
- Identifier ses masques, ses forces, ses faiblesses, ses ressources, ses manques, ses pistes d'évolution,
- Comprendre le fonctionnement des autres,
- Comprendre les « bonnes raisons » de certains comportements,
- Apprendre de nouvelles stratégies de communication.

PÉDAGOGIE :

80 % d'activité sous forme de jeux de rôle, de training et de coaching, 20% d'apports théoriques.
Pédagogie très active, dynamique, en interaction permanente avec le groupe. La créativité, le jeu.

FORMATEUR

Après une maîtrise de droit des affaires, puis treize années dans les départements vente de l'industrie pharmaceutique, des passions vivaces (tout ce qui se déplace vite), Hervé SUZANNE avait le souhait de créer, puis développer, une entité propre, conforme à ses aspirations. Il est le co-créateur d'HPC, organisme de formation spécialisé dans le développement de l'Intelligence Collective et du Leadership.

Hervé SUZANNE – Tél. : 06 63 54 25 60 – hervesuzanne@aol.com

Forum 1 Novembre 2015

LE DIRIGEANT FACE À SES PEURS

2,5 Jours	Du 26 au 28 novembre 2015	Mini 6 - Maxi 8	605 € HT

OBJECTIFS :

Prendre le temps de regarder ses peurs, les exprimer, les « sortir » par différents moyens créatifs. Reconnaître cette partie de nous « fragile » et qui nous rend fragile, la comprendre et l'accepter. Comprendre son origine et effectuer un travail de transformation intégrant le corps et le mental. Trouver les moyens individuels adaptés pour apprivoiser sa peur et ainsi récupérer pouvoir d'action et confiance en soi.

CONTENU :

1. Mise en lumière de nos forces : créer et expérimenter son REFUGE
Relaxation : mise en situation de bien être par l'intermédiaire d'un souvenir agréable
Réaliser un pôle ressource « REFUGE » sécurisant indispensable pour s'immerger ensuite au cœur des peurs.
Art T : Création d'un tableau d'images exprimant le ressenti de bien être.
Echanger. Mettre des mots sur les sensations.

2. Plongée au cœur de la peur pour mieux s'en libérer. Se réassocier à la peur par la pensée/le souvenir et le ressenti. Sortir la peur hors de soi : exprimer, créer avec un support symbolique et analogique.
Art T : Avec les images, les feutres laisser la peur apparaître et la révéler sur la grande feuille.
Présenter au groupe, partager, mettre des mots sur sa peur. Observer l'installation d'éventuelles croyances au contact de cette peur. Rechercher les bénéfices secondaires liés à la peur.
Fin de la journée : Retour dans le refuge avant de retourner « dans le monde ». Exercice de respiration

3. Comprendre ce que sont les émotions en général et la peur en particulier
A quoi servent nos émotions ? Quel est le rôle de la peur. Son origine. Ses mécanismes physiologiques. Ses effets. Ses bénéfices. Les croyances limitantes liées à la peur.

4. Apprivoiser et jouer avec sa peur. Passer physiquement du pôle ressource, au pôle peur : RESSENTIR
S'associer et se dissocier de sa peur. Assouplir notre mécanisme de résistance au changement. Démystifier et apprendre à se rassurer. Des outils pour désamorcer la peur. Techniques respiratoires et visualisation de guérison.

5. Traverser sa peur et retrouver sa sécurité intérieure

PÉDAGOGIE :

Exercice individuel fait en groupe avec le soutien et la participation du groupe. Art thérapie : le Dessin Révélateur. Travail personnel réalisé en groupe à l'aide de collage d'images, de dessin spontané. Apports théoriques issus de la psychologie et de l'Analyse Transactionnelle. Mise en scène de situation. Imagerie mentale. Techniques de respiration adaptées au stress, à la peur et à toute autre émotion. Nombreux temps de partage en groupe. Travail en binôme. Réflexion individuelle.

FORMATEUR

Patricia NICOLAS, ex-créatrice d'entreprise d'édition, auteur de l'ouvrage "Un bonnet d'âne sur une tête d'ange", est depuis 2002 formatrice en Communication Interpersonnelle, Coach et Psychothérapeute auprès des entrepreneurs, des particuliers et des couples.

Patricia NICOLAS – Tél. : 06 77 25 28 70 – patricia.nicolas38@free.fr

Forum 1 Novembre 2015

EFFICACITÉ RELATIONNELLE

Réservé JD

2,5 Jours	Du 26 au 28 novembre 2015	Mini 6 - Maxi 8	605 € HT

OBJECTIFS :

La compétence du Responsable, passe par la perception qu'il a de lui-même, la perception qu'il a des autres dans son environnement, et la perception que les autres ont de lui. La connaissance de son comportement et de son interaction sur les autres et réciproquement, lui permet de mieux comprendre le facteur humain, de mieux manager et ainsi de mieux accompagner les individus dans leur développement. La connaissance qu'il a de lui-même de ses forces et de ses vulnérabilités lui permet d'être plus adéquat dans la conduite des hommes.
Donner au Responsable les outils adaptés pour découvrir et appliquer les principes qui régissent les communications de qualité et approfondir la connaissance de son propre fonctionnement dans ses relations interpersonnelles.

CONTENU :

L'application de ces outils, doublé du cheminement personnel entrepris par chacun au cours de ce stage permet au Responsable de se rapprocher de l'attitude " juste " tant dans les actes de management au sein de l'Entreprise que dans la vie personnelle.

- Reconnaissance de son propre fonctionnement permettant au Responsable de poser les actes de management
- Reconnaissance de l'individualité de chacun pour redynamiser une équipe
- Reconnaissance des potentiels individuels inexploités : les prendre en compte pour une motivation nouvelle et donc une équipe plus performante
- Gestion des conflits
- Créativité et échange dans la résolution de problèmes en communication interpersonnelle

PÉDAGOGIE :

La pédagogie d'apprentissage est orientée vers le mode expérientiel, où l'intégration des outils se fait à partir de mises en situation, de courts exposés et surtout de partage de ses propres expériences.
L'engagement personnel du participant augmente la qualité et la profondeur de l'apprentissage.

FORMATEUR

Hélène BENSID, Psychothérapeute Humaniste et Animatrice de Formation, intervient au CJD depuis 1995 en communication interpersonnelle et développement personnel. Le séminaire « Efficacité relationnelle » se déroule dans une interactivité bienveillante et non-complaisante au travers d'un travail de miroir.

Hélène BENSID – Tél. : 06 12 80 03 51– helene.bensid@gmail.com

Forum 1 Novembre 2015

OSER TROUVER SON CLOWN POUR MIEUX SE MANAGER

2,5 Jours	Du 26 au 28 novembre 2015	Mini 6 - Maxi 8	575 € HT

OBJECTIFS :

- Cesser de se prendre tout le temps au sérieux en se regardant avec humour, tendresse, générosité.
- Identifier, reconnaître, accepter et tirer profit de ses EMOTIONS.
- Cesser de cacher sa fragilité, son anxiété, ses émotions, sa sensibilité en prenant le risque d'oser être soi-même, au-dedans comme au-dehors.
- Etre disponible à soi, aux autres, aux situations, au moment présent pour agir ensemble en étant à l'écoute de ses propres propositions et de celles des autres et ainsi renforcer l'esprit d'équipe.
- Avoir encore plus d'audace, de créativité et fortifier son goût de l'aventure, de l'enthousiasme.
- Accepter de se planter sans en faire un drame et oser ne plus avoir peur du ridicule.
- Oser changer de point de vue sans avoir peur de perdre la face.
- Prendre de la distance, relever le nez du guidon et retrouver du sens à la course.
- Renoncer à vouloir TOUJOURS apparaître : entreprenants, efficaces, performants, intelligents, forts, rapides, pétillants, bagarreurs, attentifs, sportifs, patients, dynamiques, ambitieux... en laissant s'exprimer son « clown » et faire de son « clown » un allié.

CONTENU :

Le travail proposé est un travail sur soi-même, nécessitant une réelle implication de la part des participants, c'est pourquoi il est conseillé de prendre contact avec l'animatrice au moment de l'inscription.
Principe du séminaire : OSER. Le moyen proposé est le jeu du clown de théâtre. A ne surtout pas confondre avec le clown de cirque de notre enfance.
Le stage est composé de quatre temps :

- Un temps d'entraînement physique et vocal
- Un temps de jeux individuels et collectifs
- Un temps d'improvisations individuelles ou collectives
- Un temps d'analyse pour chacun et pour le groupe

PÉDAGOGIE :

- La relaxation
- Le jeu et l'IMPROVISATION
- Le MASQUE : Le travail du clown est un travail masqué
- L'humour

FORMATEURS

Le double regard de Caroline KOHLER et Jacques RONAYETTE permet de porter l'attention sur le travail du groupe, sur le parcours individuel de chaque participant, et sur l'analyse et le questionnement autour du travail effectué en relation avec les fonctions du dirigeant.

Caroline KOHLER et Jacques RONAYETTE – Tél. : 01 43 31 62 55 – 06 74 34 94 15
caroline.duchekohler@gmail.com

Forum 1
Novembre
2015

VISA POUR LA RÉUNION

2 Jours	Du 26 au 27 novembre 2015	Mini 8 - Maxi 10	100 €TTC

OBJECTIFS :

- Utiliser des méthodes facilitant la préparation, l'animation et le suivi de réunions,
- Gérer plus efficacement la relation animateur / participants.

CONTENU :

- Qu'est-ce que la bienveillance ?
- Connaître les prérogatives de l'animateur
- Préparer ses interventions en étant au TOP
- Découvrir des techniques d'animation
- Avant, pendant et après la réunion : maîtriser le déroulé d'une réunion
- Les supports
- Les participants vus par l'animateur
- Comment débriefer
- Exercices
- Téléconférences de suivi

PÉDAGOGIE :

- Une première journée où les stagiaires acquièrent les bases pour animer efficacement des réunions, quelles qu'elles soient. Cette première journée met en avant les méthodes actives.
- La seconde journée est réservée à l'entraînement à la conduite de réunion

Forum 1
Novembre
2015

APPRENDRE À APPRENDRE

2 Jours	Du 26 au 27 novembre 2015	Mini 8 - Maxi 10	100 €TTC

Animé par des JD, le module « Apprendre à apprendre », c'est …

- Un moment d'expérimentation pour mieux nous connaître, identifier quelques unes de nos stratégies d'apprentissage,
- Un temps de réflexion, d'écoute de soi et des autres, pour apprendre de soi et des autres,
- Un moment privilégié pour prendre du recul et de la hauteur, se regarder avec intérêt et bienveillance

Attention : ce stage n'est pas un livre de recettes sur les techniques d'apprentissage.

OBJECTIFS :

- Explorer pas à pas ce qu'est l'apprentissage
- Avec comme finalité : construire son propre parcours de développement personnel, professionnel et militant en nous appuyant sur les ressources du CJD

CONTENU :

Comment développer une « vision stratégique »

- Les 3 dimensions de l'apprentissage
- Apprendre par l'expérimentation
- Exploration des différents freins à l'apprentissage
- Comment construire sa stratégie de développement en lien avec Archimède

PÉDAGOGIE :

- Un questionnaire sera envoyé avant le module pour réfléchir en amont à ses stratégies d'apprentissage.
- Les participants, pendant le module, devront être observateurs d'eux-mêmes et de leur processus d'apprentissage.

CJD
CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE
Bourgogne Franche-Comté
Alsace Lorraine

FORUM 2

17 au 19 mars 2016 - La Bresse

Forum 2
Mars 2016

SOMMAIRE FORMATIONS

CJD
CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE
Bourgogne Franche-Comté
Alsace Lorraine

Forum Formations n°2 - 17 au 19 mars 2016 – La Bresse

Diriger

Hauteur et vision stratégique du dirigeant au travers du jeu de go p.35
du jeudi 9h00 au samedi 12h00 - Bruno Pascal – coût pédagogique 575 € HT

Pouvoir et puissance du leadership (comment libérer toute son énergie pour diriger) p.36
du jeudi 9h00 au samedi 12h00 - Patrice Fosset – coût pédagogique 575 € HT

Rayonner

Alpha – le dirigeant libéré du jeudi 9h00 au vendredi 18h30 Réservé JD Nouveau p.37
Richard Abad – coût pédagogique 505 € HT

Pitch elevator du jeudi 9h00 au vendredi 18h30 p.38
Rhannon Mc Millan – coût pédagogique 480 € HT

Les pouvoirs du cerveau du jeudi 9h00 au vendredi 18h30 p.39
Jean Olivot – coût pédagogique 480 € HT

Pérenniser

Objectif Vendre du jeudi 9h00 au samedi 12h00 p.40
Jean-Michel Faivre – coût pédagogique 575 € HT

Construire son projet professionnel du jeudi 9h00 au vendredi 18h30 Réservé JD p.41
Christian Garcin – coût pédagogique 480 € HT

Analyse financière du jeudi 9h00 au samedi 12h00 Nouveau p.42
Philippe Abgraal – coût pédagogique 575 € HT

Construire la performance commerciale de votre entreprise Nouveau p.43
du jeudi 9h00 au vendredi 18h30 – Alain Muléris – coût pédagogique 480 € HT

Personal Branding du jeudi 9h00 au vendredi 18h30 Nouveau p.44
Béatrice Cuvelier – coût pédagogique 480 € HT

Se Construire

Le management par l'Ennéagramme (Niveau 1) du jeudi 9h00 au samedi 12h00 Nouveau p.45
Stéphane Gilbert – coût pédagogique 575 € HT

Manager avec assertivité du jeudi 9h00 au samedi 12h00 p.46
Patricia Nicolas – coût pédagogique 575 € HT

Analyse transactionnelle (Savoir instaurer des relations gagnant-gagnant) p.47
du jeudi 9h00 au samedi 12h00 – Sylvie Gerbault – coût pédagogique 575 € HT

Se libérer du perfectionnisme pour atteindre l'excellence du jeudi 9h au vendredi 18h30 p.48
Nicole Hanesse – coût pédagogique 480 € HT

Gestion du temps du jeudi 9h00 au samedi 12h00 p.49
Alain Humbert – coût pédagogique 575 € HT

Parcours

VISA du jeudi 9h00 au vendredi 18h30 p.50
Coût pédagogique : 100 € TTC à l'ordre du CJD Lorraine (non soumis à la TVA)

Apprendre à Apprendre du jeudi 9h00 au vendredi 18h30 p.50
Coût pédagogique : 100 € TTC à l'ordre du CJD Lorraine (non soumis à la TVA)

Diriger

Forum 2
Mars 2016

JEU DE GO

PRENDRE DE LA HAUTEUR DANS SON MANAGEMENT STRATÉGIQUE

2,5 Jours	Du 17 au 19 mars 2016	Mini 8 - Maxi 12 / 2 collab	575 € HT

OBJECTIFS :

- Renforcer sa vision stratégique et tactique,
- Acquérir un modèle original pour aborder la complexité, être consistant et cohérent dans l'action,
- Pouvoir se ménager des degrés de liberté.

PUBLICS :

Cadres et dirigeants

CONTENU :

A partir du célèbre ouvrage du général chinois Sun Tsé, à partir du jeu de GO, de sa philosophie et de quelques unes de ses stratégies majeures, les points suivants sont abordés :

- Se représenter simplement la complexité,
- Changer de cadre d'analyse stratégique et définir son nouveau « terrain de jeu »,
- Faire que chacune de nos décisions ouvrent de nouveaux espaces,
- Privilégier les liens sociaux, avoir des valeurs partagées,
- Savoir abandonner les causes perdues et garder l'initiative,
- Prendre de la hauteur, sortir de l'enfermement,
- Se ménager des degrés de libertés en toutes circonstances.

PÉDAGOGIE :

- Approche pédagogique ludique, basée sur la mise en situation et la pratique du jeu de go,
- Application sur une situation concrète que chaque participant présente et choisit de faire évoluer.

Cette formation ne nécessite pas la connaissance préalable des règles du jeu de go mais peut devenir un moyen d'avoir envie d'y jouer ensuite.

FORMATEUR

Bruno PASCAL est spécialisé dans l'accompagnement des dirigeants et des équipes de direction. Il permet aux décideurs d'analyser méthodiquement leur environnement, leur structure, leurs clients et ainsi mieux accomplir leur métier de dirigeants. Très interactif et pragmatique, il peut prendre la posture, de coach, de conseiller, de formateur pour apporter le soutien le plus adapté aux besoins instantanés du client.

Bruno PASCAL – Tél. : 04 91 55 04 41 – 06 08 91 32 32 – bf.pascal@gmail.com

CJD
CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE
Bourgogne Franche-Comté
Alsace Lorraine

Diriger

Forum 2
Mars 2016

POUVOIR ET PUISSANCE DU LEADERSHIP COMMENT LIBÉRER ET MOBILISER TOUTE SON ÉNERGIE POUR DIRIGER

2,5 Jours	Du 17 au 19 mars 2016	Mini 8 - Maxi 12 / 2 collab	575 € HT

OBJECTIFS :

Cette session vous permettra d'affirmer votre leadership au quotidien en vous appuyant sur les 5 ressources clés d'un manager. Vous pourrez identifier vos ressources disponibles, remobiliser les ressources « endormies », trouver votre cohérence et mobiliser votre énergie et votre plein potentiel dans l'exercice de vos responsabilités. Ce stage est profondément ludique et décapant. Vous repartirez :
- avec une « cartographie » originale de votre potentiel managérial.
- avec des pistes d'amélioration concrètes et efficaces.

Nous utilisons la « cour du roi » comme métaphore du manager face à son équipe

CONTENU :

- Leadership : définition et application,
- Caractéristiques du Pouvoir et de la Puissance du leadership,
- Les faiblesses du leadership : comment les identifier, quelles conséquences sur l'équipe,
- Un peu d'histoire : la cour du Roi,
- Présentation des 5 archétypes clés : le Guerrier, le Bâtisseur, le Sage, l'artiste et le Roi,
- Faire son Autodiagnostic avec le jeu de la cour du Roi,
- Quelques bases scientifiques,
- Comment développer la pleine puissance de votre leadership
- Organiser, gérer, bâtir, analyser : où, quand, comment, avec qui…
- Conquérir, défendre, explorer
- Ecouter, observer, prendre du recul et de la hauteur
- Créer, embellir, célébrer,…
- Intégrer, réunir, fédérer, mobiliser…
- Comment identifier et lever les freins à votre plein potentiel,
- Comment trouver votre axe, votre équilibre et votre puissance intérieure,
- Une approche « systémique » pour comprendre les « jeux d'acteurs » dans une équipe et limiter les conflits.

PÉDAGOGIE :

Quelques apports théoriques et scientifiques, nombreux exercices pour contacter et mobiliser les 5 ressources. Utilisation de la métaphore de la »cour du roi » pour mettre en scène les archétypes. Applications concrètes aux situations managériales.

FORMATEUR

Depuis plus de 20 ans, Patrice FOSSET accompagne des personnes, des équipes et des entreprises à franchir les étapes clés des changements qu'elles ont à vivre. Co-fondateur du Cabinet Coheliance (2000) et de l'Ecole de Coaching Coheliance (2002 – 2014), il a initié et participé à l'élaboration des différents programmes de formation, co-animé une vingtaine de promotions, animé de nombreux stages de niveau II et supervisé les coachs formés.

Patrice FOSSET – Tél. : 06 86 96 30 44 – patrice@coheliance.com

Rayonner

Forum 2
Mars 2016

ALPHA OU LE DIRIGEANT LIBÉRÉ

Réservé JD

Nouveau

2 Jours	Du 17 au 18 mars 2016	Mini 6 - Maxi 8	505 € HT

OBJECTIFS :

- Prendre conscience du parallèle ou de la différence entre qui nous sommes et comment nous sommes perçus.
- Identifier ses stratégies et ses comportements de leader.
- Comprendre et explorer les différents ingrédients de l'entreprise libérée.
- identifier son schéma d'entreprise libérée.

PUBLICS :

- Dirigeant, manager, responsable désireux d'explorer les techniques de management moderne. Ces techniques ne sont pas l'apanage de l'entreprise libérée mais contribue à la modernisation de la production et au bien être de tout système organisé.

CONTENU :

1ère demi-journée

Imago de groupe (outil d'analyse transactionnelle). Exercices de présentation de chaque membre au reste du groupe.Cela permet de créer l'intimité de celui-ci et un travail avec un haut niveau de performance, de protection et d'efficacité.

2è demi-journée

Comment nous percevons nous et comment sommes nous perçus ?
Travail d'identification de nos postures, de nos freins, de nos talents, de nos puissances…
Chacun va travailler sur ses croyances aidantes et limitantes et recevoir des observations du groupe. Il va prendre conscience de comment il se voit et comment il est vu. (effet miroir)

3è demi-journée

Présentation des ingrédients de l'entreprise libérée.
Identification des atouts et freins personnels de chaque participant en lien avec l'entreprise libérée.

4è demi-journée

Expérimentation, jeu et mise en situation des différents modèles de management en lien avec l'entreprise libérée.

PÉDAGOGIE :

Pendant ces 2 jours le participant sera coaché. Il prendra conscience au cour d'exercice d'analyse de la pratique, de son comportement managérial et pourra également comprendre comment il est perçu par ses pairs, par l'utilisation de l'effet miroir. Le coach va utiliser l'émergeant, c'est-à-dire ce qui va se passer dans le groupe pour faire travailler les participants sur leur posture de dirigeant. Cette action est une formation de développement personnel du dirigeant et implique son plein engagement.

FORMATEUR

Richard ABAD a 21 ans d'expériences dans l'accompagnement aux personnes. Spécialiste du comportement et des organisations, créateur du « Coach Poker Management », outil d'accompagnement au changement au service des dirigeants et de leurs entreprises. Il intervient dans la conduite du changement en coaching individuel, de groupe et des organisations.

Richard ABAD – Tél. : 06 11 25 52 54 – richard.abad@18point1.com

Rayonner

Forum 2
Mars 2016

ELEVATOR PITCH

IMPACTER, INFLUENCER POUR SAVOIR CONVAINCRE

2 Jours	Du 17 au 18 mars 2016	Mini 8 - Maxi 10 / 2 collab	480 € HT

OBJECTIFS :

- Acquérir et développer des compétences pour présenter efficacement, avec dextérité et en toute confiance, vos idées, vos projets, votre société
- Mobiliser et capter son auditoire par une forte prestation Pitch en s'appuyant sur des messages clés concis et à fort impact
- Optimiser les techniques de persuasion pour traiter efficacement les objections et les argumentations secteurs

PUBLICS :

Toutes personnes qui souhaitent développer leur communication orale pour avoir plus d'impact, pour mieux convaincre et motiver leurs interlocuteur(s) dans les contextes de prise de parole, entretiens avec clients, prospects, partenaires, collaborateurs, presse, etc.

CONTENU :

- 1ère demi-journée : « Construisez votre Pitch élévateur pour convaincre – bâtir des fondations solides. » Testez votre Pitch, définir le but précis, les actions et l'analyse des intérêts, des questions et des besoins de l'audience, construire d'une phraséologie convaincante pour les messages clés à convoyer.

- 2è demi-journée : Structurer votre présentation pour un impact maximum, utiliser une argumentation solide et des techniques de persuasion pour soutenir votre propos et vos objectifs, formulation de votre Pitch élévateur pour convaincre.

- 3è demi-journée : « Elaborez votre Pitch - créer votre histoire pour atteindre la prochaine étape. » Façonner les techniques d'ouverture pour accrocher son public, rendre votre histoire fluide avec des transitions et des liens, projeter, moduler et adapter sa voix pour optimiser l'impact, valoriser son langage gestuel.

- 4è demi-journée : Dynamiser sa conclusion pour laisser une trace mémorable, apprendre comment optimiser son interaction avec ses slides (option), intégrer des astuces et éviter des pièges pour une présentation visuelle à fort impact Powerpoint (option).

PÉDAGOGIE :

L'objectif de cet atelier est de vous aider à bâtir votre Pitch Elévateur qui reflète votre style individuel et celui de votre société. Un Pitch qui s'adapte facilement à vos contextes et à vos auditoires divers. Vous travaillerez votre Pitch à tous niveaux ; fond et forme.
Avec des techniques applicables immédiatement, des outils, des astuces et les pièges à éviter, ce séminaire repose sur une forte interactivité en se basant sur 20 % de théorie et 80 % de pratique. Les participants seront par ailleurs filmés tout au long du séminaire lors des nombreux exercices et simulations.

FORMATEUR

Rhannon MC MILLAN est entrepreneur en business international de luxe puis fondatrice et directrice d'une société de formation et coaching. Américaine spécialisée en coaching et stratégies de communication efficace, elle accompagne les dirigeants dans le développement de leurs activités à l'international.

Rhannon MCMILLAN – Tél. : 06 73 82 62 41– rhannon.mcmillan@focus4communications.eu

Rayonner

Forum 2
Mars 2016

LES POUVOIRS DU CERVEAU

SAVOIR ABORDER ET PRÉPARER LES MOMENTS CLEFS DE L'ENTREPRISE

2 Jours	Du 17 au 18 mars 2016	Mini 8 - Maxi 15 / 3 collab	480 € HT

OBJECTIFS :

- S'initier au mode d'emploi du cerveau et aux techniques de préparation mentale issues des recherches les plus récentes.
- En tirer des applications pratiques pour libérer les potentialités insoupçonnées et notre créativité
- Renforcer son efficacité personnelle dans l'entreprise.

PUBLICS :

Dirigeant, manager, responsable désireux d'explorer les techniques de management moderne. Ces techniques ne sont pas l'apanage de l'entreprise libérée mais contribue à la modernisation de la production et au bien être de tout système organisé.

CONTENU :

Notre cerveau est en nous : zoom sur le cerveau
- Les 3 dimensions de l'intelligence
- Les 3 grands systèmes de communication et d'intégration de l'organisme
- Qu'est-ce que l'intégration corps/mental ?
- Exprimer sa créativité personnelle : donner corps à ce que l'on ressent
- Susciter la créativité collective pour trouver ensemble des solutions aux problèmes et impliquer ses collaborateurs
- Pourquoi et comment définir ses besoins et priorités
- Ecouter et décrypter ses signaux et ceux de ses collaborateurs pour fixer les priorités et développer l'efficacité collective

PÉDAGOGIE :

- Des apports théoriques et des outils pratiques
- Une pédagogie apprenante et participative : mise en situation, entraînement

Remarque : Cette méthode ne nécessite aucune connaissance et aucun «don» particulier. Elle a été conçue pour tous, quel que soit le niveau de formation.
La curiosité intellectuelle et le seul désir de vouloir accéder à ses propres ressources suffisent.

FORMATEUR

Jean OLIVOT, médecin spécialiste, chercheur en sciences de la performance, ex-PDG d'une PME, expert consultant au CJD et au Medef depuis 1985.

Dr Jean OLIVOT – Tél. : 05 53 87 81 60 – 06 08 42 04 14 – secretariat-service3@wanadoo.fr

Pérenniser

Forum 2
Mars 2016

OBJECTIF VENDRE

2,5 Jours	Du 17 au 19 mars 2016	Mini 8 - Maxi 10 / 2 collab	575 € HT

OBJECTIFS :

Elle a pour objectif d'améliorer l'efficacité et les performances commerciales de chaque participant. Il s'agit d'acquérir les bases théoriques fondamentales, ainsi que les outils et les comportements pratiques, afin de mieux gérer ses relations clients, mieux comprendre les besoins et attentes de ses clients et, enfin, de mieux développer la vente des produits et services proposés aux prospects et/ou clients de l'entreprise. A l'issue de la formation, les participants seront capable de :

- Définir un objectif précis à chaque entretien de prospection ou de clientèle,
- Se préparer mentalement pour réussir le premier contact, en sachant se différencier pour un meilleur impact,
- Maîtriser la conduite de leurs entretiens commerciaux afin de découvrir les besoins et attentes de leurs clients et d'identifier leurs motivations,
- Argumenter et vendre les avantages des produits et services de leur entreprise,
- Négocier les conditions commerciales et conduire leur client à la décision d'achat.

CONTENU :

> Se préparer : Comment choisir les orientations de son action commerciale, cibler et sélectionner ses prospects, ou les clients à relancer. Prendre un rendez-vous par téléphone : les formules « facilitantes » et les mots à éviter. Définir précisément l'objectif de son entretien.

> Réussir le premier contact : « Nous n'aurons jamais une seconde chance de donner une bonne première impression ». Créer rapidement un climat de confiance, favorable à l'échange. Outils travaillés : la Synchronisation, la Règle des 4 x 20. - Se différencier pour réussir la présentation de son entreprise. Savoir poser le cadre de son entretien, afin de transmettre efficacement l'image de son entreprise

> Connaître : Découvrir le client et ses motivations : Savoir conduire un entretien structuré, écouter et poser les «bonnes» questions. Outil : le modèle S.C.O.R.E. Recueillir des informations précises et les critères de motivation d'achat du client. Outils : la boussole du langage et le S.O.N.C.A.S. Communiquer «sur la même longueur d'onde» que leur client, pour mieux comprendre son mode de fonctionnement. Outil : les MétaProgrammes.

> Convaincre : La vente des avantages : Argumenter dans le système dominant de son client, selon ses critères de motivations. Outils : les prédicats. Mettre en valeur les avantages de son offre, selon les motivations de son client, en passant de sa propre logique à celle du client. - Développer la vente additionnelle. Traiter et recadrer efficacement les objections : identifier les vraies et les fausses objections, puis utiliser l'objection de son client à son avantage. Outil : le recadrage.

> Conclure : Savoir négocier les prix, les délais de ses prestations. Gérer le stress de la conclusion, pour conduire à la décision avec élégance. Outil : l'Ancrage relationnel.

PÉDAGOGIE :

> Implication des participants sur des cas concrets, applications pratiques, jeux de rôles.

FORMATEUR
Jean-Michel FAIVRE est le créateur de PROFORMA et dirigeant d'une équipe de Consultants en formation, spécialisés dans l'accompagnement du développement des entreprises pour faciliter la transformation commerciale, l'efficacité des forces de ventes et développer les ressources managériales.
Jean-Michel FAIVRE – Tél. : 04 91 39 97 25 – jm-faivre@pro-forma.biz

Pérenniser

Forum 2
Mars 2016

CONSTRUIRE SON PROJET PROFESSIONNEL ET PERSONNEL

Réservé JD

2 Jours	Du 17 au 18 mars 2016	Mini 8 - Maxi 12 / 2 collab	480 € HT

OBJECTIFS :

Avoir compris ses pratiques professionnelles, ses sources de plaisir et de déplaisir dans son métier de dirigeant.

- Avoir travaillé son système de fonctionnement personnel : ce qui fait réussir et ce qui fait échouer.
- Avoir écrit son projet personnel et professionnel associé pour être plus pro-actif et plus efficace au quotidien et se réaliser.

Objectifs opérationnels :

- Utiliser au mieux son potentiel de réussite.
- Réagir positivement devant les difficultés, obstacles ou échecs.
- Retrouver de la motivation en période de doute.

Objectifs pédagogiques :

- Savoir identifier ses points forts et points de progrès.
- Savoir déceler ses propres signes de démotivation.
- Savoir construire un plan d'actions en vue de la réalisation de son projet

CONTENU :

- Les participants décryptent un film, séquence par séquence avec pour chaque séquence :
- Introduction de la séquence par l'animateur
- Visualisation de la séquence
- Echange entre participants
- Travail individuel suite aux échanges
- Finalisation du travail en mode coaching avec un participant (le même au cours des 2 jours)
- Lors de la dernière séquence, chacun écrit son projet professionnel et personnel à 3 ans avec des Plans d'action sur 1 an

PÉDAGOGIE :

Vidéo, échanges, réflexions et restitution.

FORMATEUR
Christian GARCIN, JD de Lyon et co-associé du cabinet Elusys Management est spécialisé dans la mise en mouvement des équipes face à des changements.
Christian GARCIN – Tél. : 06 78 79 61 38 – christian.garcin@elusys.fr

Pérenniser

Forum 2
Mars 2016

ANALYSE FINANCIÈRE

Nouveau

2 Jours	Du 17 au 18 mars 2016	Mini 8 - Maxi 10 / 2 collab	480 € HT

OBJECTIFS :

• Asseoir la maîtrise des grands principes qui régissent la logique financière,
• Sur ces bases, comprendre les enjeux en terme de stratégie et de gestion d'entreprise,
• Être capable d'appréhender la situation financière d'une entreprise (ex : sa propre entreprise, un partenaire économique, un concurrent,…) à partir des documents financiers (bilan, compte de résultat…),
• Sur le plan opérationnel, découvrir ou approfondir quelques outils de gestion utiles,
Cette formation n'a pas pour but de développer une masse de connaissances qui peuvent apparaître rébarbatives, mais d'accompagner les participants dans une appropriation de concepts et d'outils non réservés à des spécialistes.

PUBLICS :

Toute personne en contact avec des documents financiers et des outils de gestion, en responsabilité ou pas, mais ayant un réel besoin de défricher cet environnement et également aux praticiens de la comptabilité pour découvrir une autre façon d'aborder l'analyse des documents financiers pour nourrir une réflexion stratégique.

CONTENU :

I - Les documents comptables : rappels des éléments de base : les comptes annuels : bilan, compte de résultat, annexes. Il s'agit ici d'acquérir les clés de lecture et de compréhension permettant une analyse financière à partir des documents de synthèses que sont le bilan et le compte de résultat entre autres.

II - Analyse financière : recherche de l'information pertinente et parfois cachée. Recherche des astuces comptables permettant de modifier l'image du bilan. Étude des moyens pour faire ressortir, des documents comptables, les renseignements souhaités : Reclassement du bilan, Utilisation de quelques ratios, L'information disponible sur Internet, L'assurance crédit et l'affacturage, Divers autres services (bancaires, centrale des bilans,...).
Cet apprentissage des outils et leur utilisation se font de façon concrète sur les comptes apportés par les participants. La possibilité de connaître l'entreprise par le témoignage du stagiaire connaissant l'entreprise et la découverte de la traduction de ces événements dans les chiffres permettent une acquisition des techniques de manière concrète, vivante et… passionnante.
Les thèmes abordés peuvent être en partie différents suivant le souhait des stagiaires : Étude de la rentabilité, La notion de seuil de rentabilité, Les équilibres de trésorerie, Le BFR et son évolution, La notion de seuil de rentabilité, L'effet de levier, Les difficultés de trésorerie, les stratégie financières, la gestion du risque.

PÉDAGOGIE :

La démarche participative entre l'animateur et les participants permet de découvrir l'univers financier sans le coté rébarbatif d'un enseignement de type scolaire. Pour cela, les participants seront invités à apporter des documents financiers de leur entreprise ou d'entreprises qu'ils connaissent afin de travailler en permanence sur des cas concrets (leur entreprise, un client, fournisseur, … Des documents seront remis aux participants. Ils comportent la base documentaire nécessaire et surtout des outils pour réactiver la démarche de connaissance empruntée lors du stage. L'élément fort de ce stage est de pouvoir appréhender « les outils comptables » sans s'en rendre compte et dans un cadre d'échange interactif.

FORMATEUR

Philippe ABGRALL est le chef de département GACO (gestion administrative et commerciale) de l'Université de Brest. Il enseigne la finance et la stratégie.

Philippe ABGRALL – Tél. : 02 98 68 49 37 – 06 19 50 02 79 – philippe.abgrall@univ-brest.fr

CJD
CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE
Bourgogne Franche-Comté
Alsace Lorraine

Pérenniser

Forum 2
Mars 2016

Nouveau

CONSTRUIRE LA PERFORMANCE COMMERCIALE DE SON ENTREPRISE

2 Jours	Du 17 au 18 mars 2016	Mini 8 - Maxi 10 / 2 collab	480 € HT

OBJECTIFS :

• Passer de la politique commerciale au plan d'actions commerciales concret.
• Etablir un diagnostic commercial de sa situation.
• Analyser la situation commerciale actuelle.
• Elaborer votre plan d'actions commerciales.
• Augmenter vos ventes grâce à un plan d'actions commerciales cohérent.
• Améliorer la performance commerciale de votre entreprise.

PUBLICS :

Créateur d'entreprise, dirigeant d'entreprise, président directeur général, directeur général, directeur et responsable commercial, gérant voulant développer son activité.

CONTENU :

• 1ère demi-journée : Une politique commerciale, pourquoi faire ?
De la stratégie à la politique commerciale. De la politique au plan d'actions commerciales.

• 2è demi-journée : Comment bâtir une politique commerciale ?
Elaborer votre diagnostic commercial grâce à la matrice Swot. Inventorier vos forces et faiblesses, vos menaces et opportunités ? Quels sont les facteurs de progrès commercial pour votre entreprise ?

• 3è demi-journée : Déterminer vos facteurs clé de succès commercial.
Structurer votre plan d'actions commerciales. Les leviers d'actions commerciales.
Identifier vos axes d'amélioration en matière de performance commerciale.

• 4è demi-journée : Poser l'édifice de votre politique commerciale.
Définir votre plan d'actions commerciales concret, suivre un agenda et respecter vos engagements commerciaux.

PÉDAGOGIE :

• Travail collaboratif entre les participants et l'animateur. Pédagogie participative.
• Autour de contenus théoriques et d'expertise professionnelle, l'animateur privilégiera l'échange d'expérience. Le travail en groupe permettra à chacun d'obtenir un retour sur le cas précis de son entreprise.
• Le participant repartira avec son plan d'actions commerciales personnel qu'il aura établi.

FORMATEUR

Alain MULERIS est consultant et formateur en développement commercial. Plus de 20 ans de pratique de direction commerciale en PME lui permettent de placer le processus de vente au cœur de l'entreprise.

Alain MULERIS – Tél. : 06 23 07 32 64 – alain@vitamine-v.fr

Pérenniser

Forum 2
Mars 2016

PERSONAL BRANDING

Nouveau

2 Jours	Du 17 au 18 mars 2016	Mini 8 - Maxi 10 / 2 collab	480 € HT

OBJECTIFS :

- Révéler sa marque personnelle pour mieux communiquer.
- Clarifier ses motivations profondes et ses principaux atouts pour se différencier.
- Produire un plan d'action pour exprimer concrètement cette marque personnelle.

PUBLICS :

- Dirigeants, porteurs de projets, personnes en transition de carrière.

CONTENU :

- 1ère demi-journée : introduction et enjeux. Cadrage, présentation, questions éventuelles. Qu'est-ce qu'une marque personnelle ? sens : raison d'être, recherche des motivations profondes.

- 2è demi-journée : sens (suite) : actualisation du système de valeurs. Direction : définition d'un projet à long terme (5 ans). 1ère étape à mettre en oeuvre.

- 3è demi-journée : Parcours professionnel : changement de perception et sélection des ressources. Différenciation : assemblage des informations issues des étapes précédentes.

- 4è demi-journée : Différenciation (suite) : émergence d'une promesse de valeur ajoutée unique ; création du profil de marque (assemblage des éléments) ; création du message de marque (message clé). Plan d'action pour les 3 prochains mois. Bouclage.

PÉDAGOGIE :

Cette méthode, créée par l'intervenante et issue du processus américain d'origine, est le fruit de 7 années d'expérience avec plus de 500 accompagnements réalisés. elle est constituée d'apports théoriques et surtout d'exercices pratiques sollicitant le cerveau droit : jeux de rôles, visualisations, ateliers créatifs et ludiques...
Cette approche accélère l'émergence de la marque personnelle des participants et apporte des résultats significatifs et concrets en 2 jours seulement.

FORMATEUR

Béatrice CUVELIER a passé 20 ans en management commercial dans la publicité et Internet (notamment DG d'AltaVista France), puis 11 ans dans le coaching et la formation. Elle est aussi partenaire depuis 2006 du leader mondial en Personal Branding.

Béatrice CUVELIER – 06 21 72 60 03 – beatrice@cuvelier.pro

Se Construire

Forum 2
Mars 2016

MANAGER EFFICACEMENT DES COLLABORATEURS AVEC L'ENNEAGRAMME

2,5 Jours	Du 17 au 19 mars 2016	Mini 8 - Maxi 12 / 2 collab	575 € HT

OBJECTIFS :

- Savoir identifier et potentialiser son style de management : Identifier son style de communication et de management. Découvrir les autres styles de communication et de management. Avoir une vision objective de ses talents et ses axes de progrès.

PUBLICS :

Les managers désirant améliorer leurs compétences managériales en personnalisant leurs relations avec leurs collaborateurs. Tout collaborateur souhaitant développer ses compétences pour mieux communiquer et mieux coopérer dans l'entreprise.

CONTENU :

1ère demi-journée : Faire un bilan
- Auto évaluation de son mode de communication.
- Diagnostic de sa manière de gérer la relation et des conséquences sur ses aptitudes à motiver, diriger et déléguer.

2e demi-journée : Découvrir et analyser l'énnéagramme
- Découvrir les 9 styles de management décrits par l'ennéagramme.
- Repérer les systèmes de valeurs, les réactions d'agacement et les sources de stress.
- Identifier les talents et les axes de progrès chez soi et ses collaborateurs.

3e demi-journée : Apprendre et appliquer sur les thèmes suivants
- Motiver dans le respect des différences.
- Repérer les facilités et les difficultés au changement.
- Mieux appréhender les sources de conflit avec les personnes.
- Appliquer avec un exercice de communication.

4e demi-journée : Etablir un plan d'action
- Connaître les 3 centres d'intelligence et leur impact sur le management.
- S'entraîner par une mise en situation.
- Mieux appréhender les changements de comportement en situation de stress ou de sécurité.

5e demi-journée : Evaluer
- Connaître les recommandations pour mieux optimiser sa communication.
- Faire un feed back en utilisant les 3 centres d'intelligence.
- Construire un plan de progrès.

PÉDAGOGIE :

Outil et apport pédagogique : l'ennéagramme. Matériel pédagogique : supports écrits, documents, enregistrements vidéos. Atelier d'échanges et partage d'expériences. Exercices pratiques et mises en situation à partir de cas concrets fournis par les stagiaires.

FORMATEUR

Stéphane GILBERT est diplômé de l'école Ennéa9 et certifié par PeterO'Hanrahan, directeur pédagogique de la Trifold School de San Fransisco (école de formation à l'Ennéagramme de HelenPalmer). Il a 12 ans d'expériences en Entreprise dont 10 ans de management d'équipes commerciales, encadrement de managers.

Stéphane GILBERT – 02 40 43 19 39 – contact@regard9.com

Forum 2
Mars 2016

MANAGER AVEC ASSERTIVITÉ

L'ASSERTIVITE OU AFFIRMATION DE SOI
OUTIL PRÉCIEUX DU MANAGER

2,5 Jours	Du 17 au 19 mars 2016	Mini 8 - Maxi 10 / 2 collab	575 € HT

OBJECTIFS :

Cette formation a pour objectifs de permettre aux stagiaires de découvrir et comprendre leur propre façon de fonctionner afin de comprendre comment chacun influence le système, apprendre à repérer son mode de communication privilégié. Comment est-ce que je fonctionne le plus souvent ? Comment l'autre réagit ? Qu'est-ce qu'il me faudrait modifier pour une communication/relation plus efficace ? Comment est-ce que je fais concrètement ? Découvrir les quatre attitudes à notre disposition : Attaque, fuite, manipulation, assertivité, découvrir les bénéfices d'un comportement assertif, aider les stagiaires dans la mise en place d'attitudes assertives.
La finalité de cette formation, est d'apprendre à dire les choses en restant dans la bonne distance et en préservant la relation. L'assertivité sera utile lorsque nous avons une critique négative à faire et que nous ne voulons pas blesser notre interlocuteur, lorsque nous devons dire non sans culpabilité, lorsque nous avons à faire une demande claire et lorsque nous recevons une critique négative. L'affirmation de soi dans le respect de l'autre est essentielle lorsqu'on a une responsabilité d'encadrement.

CONTENU :

- Les quatre attitudes à notre disposition : l'attaque, la fuite, la manipulation et l'assertivité.
- Comprendre comment notre personnalité s'est crée, pour mieux comprendre ce qui se joue dans la relation.
- Comprendre comment chacun d'entre nous influence le système, souvent à son insu.
- Les Etats du moi.
- Les trois grandes lois de la communication : les Transactions.
- Porter un regard sur les quatre émotions de base : leur utilité, leur limite.
- Les Signes de reconnaissance : un des besoins fondamentaux de l'Etre Humain : leur utilité, la mise en pratique.
- L'assertivité au quotidien ; Apprendre à : dire non, exprimer une critique, faire une demande, recevoir une critique.
- Analyse de l'Egogramme (test à remplir avant le stage) de chaque stagiaire permettant de regarder ses pistes de progrès relatifs à la communication dans l'entreprise.

PÉDAGOGIE :

Le processus de la formation s'appuie sur du SAVOIR, du SAVOIR-FAIRE et du SAVOIR-ETRE avec : Pédagogie active. Elaboration de contrat, règles de confidentialité et de bienveillance. Apports théoriques et conceptuels issus de l'Analyse Transactionnelle et de la Psychologie. Ces apports sont vivants et parfois ludiques. Réflexion individuelle et en groupe. Temps de parole permettant la prise en compte du stagiaire dans sa problématique et échanges favorisant la cohésion du groupe et l'entre aide. Des exercices viendront étayer la théorie. Jeux de rôle sur la mise en place de comportements assertifs. Partage d'expérience et travail sur des cas concrets apportés par les stagiaires.

FORMATEUR

Patricia NICOLAS, ex-créatrice d'entreprise d'édition, auteur de l'ouvrage "Un bonnet d'âne sur une tête d'ange", est depuis 2002 formatrice en Communication Interpersonnelle, Coach et Psychothérapeute auprès des entrepreneurs, des particuliers et des couples.

Patricia NICOLAS – Tél. : 06 77 25 28 70 – patricia.nicolas38@free.fr

Forum 2
Mars 2016

ANALYSE TRANSACTIONNELLE

SAVOIR INSTAURER DES RELATIONS GAGNANT-GAGNANT

2,5 Jours	Du 17 au 19 mars 2016	Mini 8 - Maxi 10 / 2 collab	575 € HT

OBJECTIFS :

- Découvrir et apprendre à utiliser une grille d'analyse de la communication.
- Comprendre ce qui se passe dans la communication, comment nous induisons et créons nous-mêmes notre système d'échange et de relation
- Etre capable, en fonction de la situation et de ses collaborateurs, de choisir la réaction appropriée pour augmenter l'efficacité de la relation
- Savoir faire des critiques constructives et des compliments
- Développer une affirmation de soi dans le respect fondamental des autres, de soi-même et de l'environnement

CONTENU :

1- Les 3 états du Moi : Parent, Adulte, Enfant
- Les définir, les reconnaître, les utiliser à bon escient : les attitudes verbales et non verbales,
- Savoir changer d'état du Moi,
- Les ennuis du moi : imperméabilité, contamination, exclusion.

2- Notre personnalité P.A.E. : l'égogramme ; L'énergie bien gérée et mal gérée dans noter PAE.

3- Les transactions parallèles, croisées, cachées, tangentielles et leurs conséquences sur la relation (conflit, entente, malaise...).

4- Les positions de vie
- Connaître sa position préférée,
- Développer la relation gagnant-gagnant, et donc une communication constructive,
- Savoir l'utiliser dans les relations professionnelles.

5- La structuration du temps

6- Les jeux psychologiques : les reconnaître et les désamorcer.
- Le fonctionnement du triangle victime, sauveur, persécuteur,
- Identifier ses jeux préférés et son rôle de prédilection.

7- Les signes de reconnaissance
- Connaître le poids des « strokes » conditionnels et inconditionnels, soit positifs, soit négatifs, ainsi que leur influence sur le développement de chacun,
- Savoir les recevoir, les accepter, les demander et les donner.

PÉDAGOGIE :

Grille d'analyse, jeux et exercices en sous groupes, mise en situations et jeux de rôle à partir de situations vécues proposées par les participants.

FORMATEUR

Sylvie GERBAULT est titulaire d'un DESS en psychologie clinique et d'un diplôme de psychologue « groupe et famille en situation de crise ». Elle intervient sur les sujet de la communication interpersonnelle et est formée à la Gestalt, à la PNL et à l'Analyse Transactionnelle. Comment mieux communiquer ? Trouver de vrais outils ? Oser s'affirmer ? Canaliser son agressivité ?

Sylvie GERBAULT – Tél. : 04 93 31 43 83 – Gerbaultsylvie@aol.com

Forum 2
Mars 2016

SE LIBÉRER DU PERFECTIONNISME ET ATTEINDRE L'EXCELLENCE

2 Jours	Du 17 au 18 mars 2016	Mini 8 - Maxi 12 / 3 collab	480 € HT

OBJECTIFS :

Diminuer les conséquences négatives du « trop bien faire » comme l'anxiété, la fatigue, la procrastination, les problèmes de sommeil, les tendances au burn out…
- Découvrir la face invisible qui maintient dans le perfectionnisme pour s'en libérer.
- Choisir une voie plus satisfaisante et viser des normes plus réalistes.
- Sortir de l'insatisfaction chronique pour éprouver davantage de joie de vivre.

PUBLICS :

Cette formation s'adresse à toute personne qui désire garder les bons côtés du perfectionnisme sans subir les contraintes d'un idéal de perfection inatteignable.

CONTENU :

- Evaluer son degré de perfectionnisme.
- Définir les critères et les conséquences du perfectionnisme.
- Poser les remèdes pour un mieux-être.
- Différencier le perfectionnisme sain de celui négatif ou pathologique.
- Lâcher l'idéal de perfection pour le remplacer par la quête de l'excellence.
- Disposer de repères montrant que l'on est sur la bonne voie.

PÉDAGOGIE :

- Apports théoriques
- Tests de connaissance de soi
- Exercices pratiques
- Travail en sous-groupes et moments d'échanges

FORMATEUR
Nicole HANESSE est psychothérapeuthe et coach. Depuis 1993, elle anime des stages, des consultations et des conférences en ayant à cœur de transmettre des outils simples et efficaces de développement personnel pour améliorer la qualité de vie des participants.

Nicole HANESSE – Tél. : 06 79 30 73 72 – nicole.hanesse@numericable.fr

Forum 2
Mars 2016

GESTION DU TEMPS

2,5 Jours	Du 17 au 19 mars 2016	Mini 8 - Maxi 12 / 3 collab	575 € HT

OBJECTIFS :

- Identifier les facteurs «chronophages» dans l'organisation de son travail.
- Acquérir les compétences permettant de mieux gérer son temps et donc d'éliminer les urgences, de consacrer plus de temps à ce qui est réellement important et d'augmenter son efficacité dans son travail.

PUBLIC :

Toute personne ayant suffisamment de latitude pour organiser par elle-même son travail au quotidien.

CONTENU :

1- Identifier puis formaliser clairement ses valeurs puis ses buts et enfin ses objectifs prioritaires. Décliner ses objectifs en actions opérationnelles au quotidien,

2 - Organiser rationnellement et efficacement les différents évènements d'une journée (actions objectifs, rendez-vous, réunions, traitement du courrier, tâches récurrentes, micro-tâches isolées, etc),

3 - Minimiser le nombre des interruptions et l'impact des imprévus sur l'efficacité du travail.
- Découvrir et pratiquer un outil permettant de passer le temps juste (qualitativement et quantitativement) dans une délégation à ses collaborateurs ou collègues.
- Découvrir et pratiquer quelques outils simples permettant de mener des réunions plus courtes et plus productives.
- Mieux intégrer sa vie professionnelle au sein de sa vie au sens large.
- S'approprier et mettre en place ces méthodologies dans son environnement de travail quotidien grâce à un accompagnement individuel.

FORMATEUR
Alain HUMBERT est ingénieur Arts et Métiers de formation. Après 15 ans d'expérience en management, il fonde en 2002 Crono Concept, cabinet de conseil en management d'équipe qui compte aujourd'hui 4 personnes. Il est également certifié praticien de PNL et doublement diplômé de l'école de coaching québecquoise ETC.

Alain HUMBERT – Tél. : 09 72 91 00 45 – 06 86 46 33 89 – a.humbert@crono-concept.com

Forum 2
Mars 2016

VISA POUR LA RÉUNION

2 Jours	Du 17 au 18 mars 2016	Mini 8 - Maxi 10	100 €TTC

OBJECTIFS :

- Utiliser des méthodes facilitant la préparation, l'animation et le suivi de réunions,
- Gérer plus efficacement la relation animateur / participants.

CONTENU :

- Qu'est-ce que la bienveillance ?
- Connaître les prérogatives de l'animateur
- Préparer ses interventions en étant au TOP
- Découvrir des techniques d'animation
- Avant, pendant et après la réunion : maîtriser le déroulé d'une réunion
- Les supports
- Les participants vus par l'animateur
- Comment débriefer
- Exercices
- Téléconférences de suivi

PÉDAGOGIE :

- Une première journée où les stagiaires acquièrent les bases pour animer efficacement des réunions, quelles qu'elles soient. Cette première journée met en avant les méthodes actives.
- La seconde journée est réservée à l'entraînement à la conduite de réunion

Forum 2
Mars 2016

APPRENDRE À APPRENDRE

2 Jours	Du 17 au 18 mars 2016	Mini 6 - Maxi 10	100 €TTC

Animé par des JD, le module « Apprendre à apprendre », c'est …

- Un moment d'expérimentation pour mieux nous connaître, identifier quelques unes de nos stratégies d'apprentissage,
- Un temps de réflexion, d'écoute de soi et des autres, pour apprendre de soi et des autres,
- Un moment privilégié pour prendre du recul et de la hauteur, se regarder avec intérêt et bienveillance

Attention : ce stage n'est pas un livre de recettes sur les techniques d'apprentissage.

OBJECTIFS :

- Explorer pas à pas ce qu'est l'apprentissage
- Avec comme finalité : construire son propre parcours de développement personnel, professionnel et militant en nous appuyant sur les ressources du CJD

CONTENU :

Comment développer une « vision stratégique »

- Les 3 dimensions de l'apprentissage
- Apprendre par l'expérimentation
- Exploration des différents freins à l'apprentissage
- Comment construire sa stratégie de développement en lien avec Archimède

PÉDAGOGIE :

- Un questionnaire sera envoyé avant le module pour réfléchir en amont à ses stratégies d'apprentissage.
- Les participants, pendant le module, devront être observateurs d'eux-mêmes et de leur processus d'apprentissage.

CJD
CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE
Bourgogne Franche-Comté
Alsace Lorraine

NOUVEAU

FORUM COLLABORATEURS

21 et 22 Janvier 2016 - Belfort

NOUVEAU ! **Un forum exclusivement réservé à vos collaborateurs !**

Forum Collaborateurs 2016

SOMMAIRE FORMATIONS

CJD CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE
Bourgogne Franche-Comté Alsace Lorraine

Forum Formations Collaborateurs – 21 et 22 janvier 2016 – Belfort du jeudi 9h au vendredi 18h30

Mind mapping p.53
Laurent Pavageau – coût pédagogique 480 € HT

Passer de manager à manager leader p.54
Patricia Bouvard – coût pédagogique 480 € HT

Ecoute active 1 p.55
Yves Scherpereel – coût pédagogique 480 € HT

Gestion du temps p.56
Alain Humbert – coût pédagogique 480 € HT

Analyse transactionnelle p.57
Sylvie Gerbault – coût pédagogique 480 € HT

Prise de parole en public p.58
Frédéric Catelain – coût pédagogique 480 € HT

Objectif Vendre p.59
Alain Claudel – coût pédagogique 480 € HT

Négocier gagnant en toutes circonstances p.60
Philippe Buchy – coût pédagogique 480 € HT

Gestion du stress et du sommeil p.61
Patrick Lesage – coût pédagogique 480 € HT

VISA du jeudi 9h00 au vendredi 18h30 p.62
Coût pédagogique : 100 € TTC à l'ordre du CJD Lorraine (non soumis à la TVA)

Collaborateurs

Forum Collaborateurs Janv. 2016

UTILISER EFFICACEMENT LE MIND MAPPING EN ENTREPRISE

2 Jours	Du 21 au 22 janvier 2016	Mini 8 - Maxi 12	480 € HT

Bien souvent, nous avons l'impression de ne pas nous souvenir de différents éléments. « J'ai pas de mémoire » constatent certains, « j'ai encore oublié » disent d'autres. Pourtant, notre cerveau renferme des ressources incroyables que nous pouvons utiliser dans notre quotidien. Développer et planifier des projets, prendre la parole dans une réunion, écrire puis relier ses notes ne sont pas des actions faciles à mettre en œuvre à son travail.
Le mind mapping est un outil favorisant la créativité et la mémorisation en développant des stratégies applicables dans sa vie professionnelle ou personnelle. Dans ce projet de formation, l'action doit permettre à chaque stagiaire de booster sa mémoire et d'acquérir un outil qui permette de structurer et mémoriser des informations. Cette formation doit aussi favoriser l'efficacité dans son quotidien.

OBJECTIFS :

- Mémoriser de façon surprenante,
- Comprendre le fonctionnement de notre cerveau,
- Utiliser sa mémoire à court ou à long terme,
- Connaître des outils pour booster sa mémoire,
- Utiliser ses propres ressources de mémorisation à travers la créativité.
- Connaître les principes du mind mapping
- Découvrir les règles de bases de l'outil,
- Appliquer dans son quotidien,
- Organiser ses idées de façon dynamique.
- Développer l'outil à partir de cas concrets
- Mieux communiquer et prendre la parole en public,
- Prendre des notes ou synthétiser des documents,
- Utiliser l'outil dans son milieu professionnel (formation, stagiaires...).

CONTENU :

Cette formation doit être un véritable atelier de travail, dans lequel les échanges favorisent la mise en pratique immédiate des connaissances acquises.
La formation s'appuie sur des cas concrets à travers :
- des exercices de mémorisation,
- la mise en place de situations concrètes d'utilisation du mind mapping,
- des supports variés facilitant la compréhension de l'outil,
- des fichiers informatiques fournis à la fin de la formation pour aller plus loin.

FORMATEUR
Laurent PAVAGEAU, formateur-consultant, développe des formations dans le domaine du mind mapping. Il accompagne également les personnes à améliorer leurs écrits autour de la rédaction des mails et de l'orthographe. Partager et progresser sont les deux objectifs qui animent les formations mises en place au sein de bille en tête.

Laurent PAVAGEAU – 06 74 28 39 66 – lpavageau.billeentete@gmail.com

Collaborateurs

Forum Collaborateurs Janv. 2016

PASSER DE MANAGER À MANAGER LEADER

2 Jours	Du 21 au 22 janvier 2016	Mini 8 - Maxi 12	480 € HT

OBJECTIFS :

- Apprendre à générer davantage d'Intelligence Collective au sein de ses équipes
- Développer ses compétences de Leadership
- Comprendre les besoins de ses « followers »
- Développer ses compétences personnelles et relationnelles en situation d'encadrement
- Passer de «Manager» à «Manager-Leader»

PUBLICS :

Toute personne ayant des responsabilités d'encadrement d'équipe

CONTENU :

- Découverte des mécanismes producteurs d'Intelligence Collective ou d'Inintelligence Collective
- La nécessité d'établir des règles de fonctionnement collectif (explication, puis exercice)
- Les différences essentielles entre Management et Leadership – Liens entre Intelligence Collective et Leadership
- Les compétences-clés du Leadership
- Mieux comprendre la diversité des individus : spécificité et critères de motivation (explication, puis application)
- Travail sur le développement d'un Leadership authentique (explication, puis application)
- Etre Leader : une question de posture (explication, puis application)
- Intelligence Collective, Leadership et gestion des émotions (explication et réflexion collective)
- Les fondamentaux d'une communication réussie
- Savoir écouter (exercice)
- Donner et demander du Feed-back (explication, puis application)
- Parler vrai, mais…respectueusement (explication, puis application)
- Exercice de synthèse : résolution d'une situation relationnelle difficile amenée par les participants

PÉDAGOGIE :

- 80 % d'activité sous forme de jeux de rôle, de training et de coaching, 20% d'apports théoriques.
- Pédagogie très active, dynamique, en interaction permanente avec le groupe
- La créativité, le jeu.

FORMATEUR

Patricia BOUVARD est la co-créatrice d'Horizon Performance Conseil, un organisme de formation en entreprise spécialisé dans les domaines du leadership, du management, de la cohésion d'équipe et du coaching individuel.

Patricia BOUVARD – 06 12 90 66 89 – patbouvard.hpc@gmail.com

Collaborateurs

Forum Collaborateurs Janv. 2016

ÉCOUTE ACTIVE

2 Jours	Du 21 au 22 janvier 2016	Mini 8 - Maxi 10	480 € HT

OBJECTIFS :

- Identifier et développer ses compétences d'écoute (théoriques et en lien à l'affirmation de soi)
- Découvrir une méthode pédagogique, technique et une philosophie relationnelle, celle de la psychologie humaniste (C. Rogers, TH. Gordon,…)
- Savoir identifier les attentes de ses interlocuteurs
- Savoir créer un climat de confiance favorable à l'échange
- Savoir écouter et reformuler
- Savoir se mettre en empathie avec son interlocuteur

CONTENU :

Entre autres, seront abordés les points suivants :

- La posture d'écoute, le non-verbal
- Qu'est-ce que l'écoute active ? Méthodes et philosophies de Carl Rogers et Thomas Gordon, l'approche centrée sur la personne.
- L'écoute, la centration sur le sujet, le silence, les freins à l'écoute active
- Le questionnement, l'exploration, questions ouvertes / fermées / inductrices
- Le métamodèle (PNL)
- La reformulation, les niveaux de reformulation
- Les attitudes relationnelles dont l'empathie
- Le message « je »
- Mises en situation d'accompagnement d'un problème lié à une situation professionnelle

PÉDAGOGIE :

Le stage propose :

- Une démarche essentiellement basée sur l'expérience de chacun et l'expérimentation pratique à partir de mises en situation.
- Des apports théoriques en liens avec les situations explorées en exercice.
- Une supervision de la part de l'intervenant et une intervision de la part des autres stagiaires lui permettant d'identifier les domaines de progrès et de progresser par la pratique d'exercices et jeux de rôles,
- Enfin, un retour autour de ses atouts et fragilités quand il est face à l'autre en situation d'écoute (assertivité).

Les participants pourront ainsi se sentir efficaces et confiants dans leur pratique générale et notamment, faire face aux difficultés classiques de la conduite d'entretien.

FORMATEUR

C'est au sein des mouvements de jeunesse que l'intérêt d'Yves SCHERPEREEL pour les relations humaines a émergé. Pendant près de 20 ans, il s'est investi dans la pédagogie et la communication. Progressivement, il s'est initié à diverses approches comme la Communication Non Violente, la gestion des conflits, le coaching, la P.N.L., la dynamique des groupes puis la Gestalt thérapie et l' Analyse Transactionnelle.

Yves SCHERPEREEL – Tél. : 00 32 474 77 05 83 – scherpereel.y@gmail.com

CJD CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE
Bourgogne Franche-Comté
Alsace Lorraine

Collaborateurs

Forum Collaborateurs Janv. 2016

GESTION DU TEMPS

2 Jours	Du 21 au 22 janvier 2016	Mini 8 - Maxi 12	480 € HT

OBJECTIFS :

- Identifier les facteurs «chronophages» dans l'organisation de son travail.
- Acquérir les compétences permettant de mieux gérer son temps et donc d'éliminer les urgences, de consacrer plus de temps à ce qui est réellement important et d'augmenter son efficacité dans son travail.

PUBLIC :

Toute personne ayant suffisamment de latitude pour organiser par elle-même son travail au quotidien.

CONTENU :

1- Identifier puis formaliser clairement ses valeurs puis ses buts et enfin ses objectifs prioritaires. Décliner ses objectifs en actions opérationnelles au quotidien,

2 - Organiser rationnellement et efficacement les différents évènements d'une journée (actions objectifs, rendez-vous, réunions, traitement du courrier, tâches récurrentes, micro-tâches isolées, etc),

3 - Minimiser le nombre des interruptions et l'impact des imprévus sur l'efficacité du travail.

- Découvrir et pratiquer un outil permettant de passer le temps juste (qualitativement et quantitativement) dans une délégation à ses collaborateurs ou collègues.
- Découvrir et pratiquer quelques outils simples permettant de mener des réunions plus courtes et plus productives.
- Mieux intégrer sa vie professionnelle au sein de sa vie au sens large.
- S'approprier et mettre en place ces méthodologies dans son environnement de travail quotidien grâce à un accompagnement individuel.

FORMATEUR

Alain HUMBERT est ingénieur Arts et Métiers de formation. Après 15 ans d'expérience en management, il fonde en 2002 Crono Concept, cabinet de conseil en management d'équipe qui compte aujourd'hui 4 personnes. Il est également certifié praticien de PnL et doublement diplômé de l'école de coaching québecquoise etC.

Alain HUMBERT – Tél. : 09 72 91 00 45 - 06 86 46 33 89 – a.humbert@crono-concept.com

Collaborateurs

Forum Collaborateurs Janv. 2016

ANALYSE TRANSACTIONNELLE

SAVOIR INSTAURER DES RELATIONS GAGNANT-GAGNANT

2 Jours	Du 21 au 22 janvier 2016	Mini 8 - Maxi 10	480 € HT

OBJECTIFS :

- Découvrir et apprendre à utiliser une grille d'analyse de la communication.
- Comprendre ce qui se passe dans la communication, comment nous induisons et créons nous-mêmes notre système d'échange et de relation
- Etre capable, en fonction de la situation et de ses collaborateurs, de choisir la réaction appropriée pour augmenter l'efficacité de la relation
- Savoir faire des critiques constructives et des compliments
- Développer une affirmation de soi dans le respect fondamental des autres, de soi-même et de l'environnement

CONTENU :

1- Les 3 états du Moi : Parent, Adulte, Enfant

- les définir, les reconnaître, les utiliser à bon escient : les attitudes verbales et non verbales,
- savoir changer d'état du Moi
- les ennuis du moi : imperméabilité, contamination, exclusion

2- Notre personnalité P.A.E. : l'égogramme ; L'énergie bien gérée et mal gérée dans noter PAE

3- Les transactions parallèles, croisées, cachées, tangentielles et leurs conséquences sur la relation (conflit, entente, malaise...)

4- Les positions de vie

- Connaître sa position préférée
- Développer la relation gagnant-gagnant, et donc une communication constructive
- Savoir l'utiliser dans les relations professionnelles

5- La structuration du temps

6- Les jeux psychologiques : les reconnaître et les désamorcer

- Le fonctionnement du triangle victime, sauveur, persécuteur
- Identifier ses jeux préférés et son rôle de prédilection

7- Les signes de reconnaissance

- Connaître le poids des « strokes » conditionnels et inconditionnels, soit positifs, soit négatifs, ainsi que leur influence sur le développement de chacun
- Savoir les recevoir, les accepter, les demander et les donner

PÉDAGOGIE :

Grille d'analyse, jeux et exercices en sous groupes, mise en situations et jeux de rôle à partir de situations vécues proposées par les participants

FORMATEUR

Sylvie GERBAULT est titulaire d'un DESS en psychologie clinique et d'un diplôme de psychologue « groupe et famille en situation de crise ». Elle intervient sur les sujet de la communication interpersonnelle et est formée à la Gestalt, à la PNL et à l'Analyse Transactionnelle. Comment mieux communiquer ? Trouver de vrais outils ? Oser s'affirmer ? Canaliser son agressivité ?

Sylvie GERBAULT – Tél. : 04 93 31 43 83 – Gerbaultsylvie@aol.com

CJD CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE
Bourgogne Franche-Comté Alsace Lorraine

Collaborateurs

Forum Collaborateurs Janv. 2016

L'AXE DE LA PAROLE

MAÎTRISER SES PRISES DE PAROLE EN PUBLIC

2 Jours	Du 21 au 22 janvier 2016	Mini 6 - Maxi 8	480 € HT

OBJECTIFS :

- Maîtriser les techniques de l'expression qui permettent d'avoir le maximum d'impact sur son auditoire,
- Découvrir ses points forts et les points à améliorer,
- Se libérer des tensions physiques et des inhibitions psychologiques qui gênent la communication. J'apprivoise mon Trac,
- S'impliquer dans une relation positive avec les autres.

PUBLICS :

Tous dirigeants ayant à : partager un message en public, animer et souder son équipe et convaincre ses interlocuteurs.

CONTENU :

Dans un 1er temps, je mets en pratique à travers des exercices variés (présentations, improvisations, lectures, discours spontanés ou préparés) :

- Les techniques d'expression orale et les différentes formes de prise de parole,
- Les techniques d'écoute avec une approche corporelle basée sur :
- la respiration,
- la gestion du trac,
- l'écoute active.

B - Dans un 2è temps :

- J'améliore l'efficacité de mes présentations,
- Je construis mieux mes messages,
- J'utilise mes atouts: voix, regard, implication et je suis confiant,
- Je gère mon impact personnel, j'harmonise mes énergies,
- Je retiens l'attention de l'auditoire, je fais passer mon message avec sérénité.

PÉDAGOGIE :

- Exposés préparés ou improvisés,
- Enregistrement au magnétoscope,
- Observation et analyse sur forme et fond,
- Apports théoriques,
- Les exercices d'entraînement sont enregistrés sur DVD, remis à chacun à la fin du séminaire.

FORMATEUR

Frédéric CATELAIN est intervenant dans l'entreprise au titre de la formation professionnelle. Depuis 1991, prise de vue (terrestre et sous-marine) et montage pour de nombreuses réalisations audiovisuelles destinées aux télévisions ou à but pédagogique.

Frédéric CATELAIN – Tél. : 01 34 87 25 52 – 06 15 26 30 37 – contact@farcy.com

Collaborateurs

Forum Collaborateurs Janv. 2016

OBJECTIF VENDRE

2 Jours	Du 21 au 22 janvier 2016	Mini 8 - Maxi 10	480 € HT

OBJECTIFS :

Elle a pour objectif d'améliorer l'efficacité et les performances commerciales de chaque participant. Il s'agit d'acquérir les bases théoriques fondamentales, ainsi que les outils et les comportements pratiques, afin de mieux gérer ses relations clients, mieux comprendre les besoins et attentes de ses clients et, enfin, de mieux développer la vente des produits et services proposés aux prospects et/ou clients de l'entreprise. A l'issue de la formation, les participants seront capable de :

- Définir un objectif précis à chaque entretien de prospection ou de clientèle,
- Se préparer mentalement pour réussir le premier contact, en sachant se différencier pour un meilleur impact,
- Maîtriser la conduite de leurs entretiens commerciaux afin de découvrir les besoins et attentes de leurs clients et d'identifier leurs motivations,
- Argumenter et vendre les avantages des produits et services de leur entreprise,
- Négocier les conditions commerciales et conduire leur client à la décision d'achat.

CONTENU :

> Se préparer : Comment choisir les orientations de son action commerciale, cibler et sélectionner ses prospects, ou les clients à relancer. Prendre un rendez-vous par téléphone : les formules « facilitantes » et les mots à éviter. Définir précisément l'objectif de son entretien.

> Réussir le premier contact : « Nous n'aurons jamais une seconde chance de donner une bonne première impression ». Créer rapidement un climat de confiance, favorable à l'échange. Outils travaillés : la Synchronisation, la Règle des 4 x 20. - Se différencier pour réussir la présentation de son entreprise. Savoir poser le cadre de son entretien, afin de transmettre efficacement l'image de son entreprise

> Connaître : Découvrir le client et ses motivations : Savoir conduire un entretien structuré, écouter et poser les «bonnes» questions. Outil : le modèle S.C.O.R.E. Recueillir des informations précises et les critères de motivation d'achat du client. Outils : la boussole du langage et le S.O.N.C.A.S. Communiquer «sur la même longueur d'onde» que leur client, pour mieux comprendre son mode de fonctionnement. Outil : les MétaProgrammes.

> Convaincre : La vente des avantages : Argumenter dans le système dominant de son client, selon ses critères de motivations. Outils : les prédicats. Mettre en valeur les avantages de son offre, selon les motivations de son client, en passant de sa propre logique à celle du client. - Développer la vente additionnelle. Traiter et recadrer efficacement les objections : identifier les vraies et les fausses objections, puis utiliser l'objection de son client à son avantage. Outil : le recadrage.

> Conclure : Savoir négocier les prix, les délais de ses prestations. Gérer le stress de la conclusion, pour conduire à la décision avec élégance. Outil : l'Ancrage relationnel.

PÉDAGOGIE :

> Implication des participants sur des cas concrets, applications pratiques, jeux de rôles.

FORMATEUR

Alain CLAUDEL est formateur depuis 15 ans et intervient auprès de grandes entreprises (Carrefour, Boulangeries de Marie...) de PME et d' associations comme le Centre des Jeunes Dirigeants. Ses domaines d'interventions sont la Vente & Relations Commerciales, le Management & Relations Humaines, la Gestion du temps et des priorités et l'Initiation à la PNL

Alain CLAUDEL – Tél. : 04 91 39 97 25 – jm-faivre@pro-forma.biz

Forum Collaborateurs Janv. 2016

NÉGOCIER GAGNANT EN TOUTES CIRCONSTANCES

2 Jours	Du 21 au 22 janvier 2016	Mini 8 - Maxi 10	480 € HT

OBJECTIFS :

- Comprendre et maîtriser les facteurs clés de succès dans la négociation.
- Développer sa capacité à négocier dans tous les domaines.

PUBLICS :

- Toute personne pouvant se trouver en situation de négocier.

CONTENU :

- Comprendre les principes clés d'une négociation réussie pour agir efficacement.
- Connaître les types de négociation et les conduire en fonction de l'objectif à atteindre.
- Préparer une négociation pour pouvoir anticiper et s'adapter.
- Prendre conscience de l'importance de la dimension relationnelle dans la négociation et de l'impact de son comportement sur la position de l'autre.
- Mettre en évidence les ressources et compétences de négociateur de chacun.
- Progresser naturellement vers l'objectif de la négociation : savoir dire oui et savoir dire non sans compromettre ses intérêts.
- Aborder les situations difficiles : « que faire si…»

PÉDAGOGIE :

- Apport de modèles pratiques, directement orientés vers l'efficacité opérationnelle.
- Mise en situation dans des sketches de négociation :
- Jeux de rôle construits avec les participants à partir de leurs situations de négociation réelles.
- Enregistrement vidéo, analyse et décodage des enregistrements, mise en évidence des comportements efficaces et recherche d'alternatives aux comportements inefficaces.

FORMATEUR

L'intervenant, Philippe BUCCHY, est co-gérant de salles de sport, formateur, coach en développement commercial, également enseignant à sup de co Grenoble.

Philippe BUCHY – 06 88 06 86 89 – pbuchy@free.fr

Collaborateurs

Forum Collaborateurs Janv. 2016

LA GESTION DU STRESS ET DU SOMMEIL

2 Jours	Du 21 au 22 janvier 2016	Mini 8 - Maxi 10	480 € HT

OBJECTIFS :

Partager ce que recouvre la notion de troubles du sommeil, de la vigilance et du stress.

- Mesurer les impacts d'un mauvais sommeil et les conséquences de la baisse de vigilance.
- Connaitre le mécanisme du sommeil (rythme circadien, train du sommeil…) et du stress
- Repérer ses propres cycles (nocturnes et diurnes) et les sources et les signes précurseurs du stress.
- Développer ses propres ressources pour recouvrer – naturellement – un sommeil réparateur et faire face aux conséquences des situations stressantes.
- Découvrir puis maitriser la sieste flash et des techniques pour mieux gérer le stress perçu.
- Différencier agents stressants et stress perçu.

CONTENU :

Jour 1 : Gestion des troubles du sommeil et de la vigilance

- Prendre conscience et partager le fait que les troubles du sommeil sont largement répandus dans la société : à partir d'un questionnaire proposé avant l'intervention (traité anonymement), restituer en groupe : les troubles rencontrés par les apprenants, les habitudes (bonnes ou mauvaises) au regard de l'hygiène du sommeil, les besoins de somnoler en journée…, les pistes de solutions mises en place (ou pas), leurs effets
- Principales caractéristiques du sommeil
- Les inéluctables : l'horloge biologique (cycle circadien), le train du sommeil, …
- Incidences sur la qualité de la journée qui suit : raisonnements et réactions retardés, problèmes à écouter et à comprendre des instructions, problèmes de mémorisation, …
- Si le désordre persiste : les risques
- L'écologie du sommeil : les règles à appliquer pour favoriser le sommeil récupérateur
- La sieste flash : comment se régénérer (dans la journée) en quelques minutes.

Jour 2 : la gestion du stress

- Lister les situations perçues comme étant stressantes : Quelles difficultés, depuis quand ?…
- Le syndrome général d'adaptation : comment réagissons nous face à une situation « stressante » ?
- La définition de l'OSHA : le syndrome général d'adaptation actualisé par Agence européenne pour la sécurité et santé au travail.
- Fuir ou combattre : l'alternative qui s'offre à chacun.
- De l'alarme à l'épuisement : pouvoir arrêter le processus à temps.
- De la situation délicate à la situation confortable : inverser le rapport poids des stresseurs/poids des ressources en agissant sur ses propres ressources.

FORMATEUR

Patrick LESAGE a occupé des postes à responsabilité dans des TPE et des grands groupes. Il a créé Performance et Mieux-être. Diplômé en technologies du sommeil et de la vigilance, il intervient sur la gestion des troubles du sommeil et de la vigilance et la gestion des situations stressantes.

Patrick LESAGE – 06 86 92 26 79 – rps.pme@gmail.com

Forum Collaborateurs Janv. 2016

VISA POUR LA RÉUNION

2 Jours	Du 21 au 22 janvier 2016	Mini 8 - Maxi 10	100 € TTC

OBJECTIFS :

- Utiliser des méthodes facilitant la préparation, l'animation et le suivi de réunions,
- Gérer plus efficacement la relation animateur / participants.

CONTENU :

- Qu'est-ce que la bienveillance ?
- Connaître les prérogatives de l'animateur
- Préparer ses interventions en étant au TOP
- Découvrir des techniques d'animation
- Avant, pendant et après la réunion : maîtriser le déroulé d'une réunion
- Les supports
- Les participants vus par l'animateur
- Comment débriefer
- Exercices
- Téléconférences de suivi

PÉDAGOGIE :

- Une première journée où les stagiaires acquièrent les bases pour animer efficacement des réunions, quelles qu'elles soient. Cette première journée met en avant les méthodes actives.
- La seconde journée est réservée à l'entraînement à la conduite de réunion

ALERTE : BESOIN D' AIRE ?

Quand le JD… Ne vient plus en plénière, ne donne plus de nouvelles, se sent mal psychologiquement, a une problématique qu'il ne parvient pas à résoudre, n'a plus envie de se lever pour aller travailler, n'arrive pas à envisager l'avenir positivement…

LES AIRE :
AIDE INDIVIDUELLE À LA RÉFLEXION PAR L'ECOUTE

Depuis 2009, AIRE est un dispositif confidentiel, dans l'esprit et les valeurs du CJD, destiné à aider sur le plan psychologique, tout JD se trouvant en difficulté et qui le souhaiterait.

Un AIRE n'est pas…Un coach, ni un psy, ni un sauveur. Il ne contacte pas le JD, c'est le JD qui l'appelle (démarche volontaire).

Les AIRE répondent à la demande du JD qui souhaite être écouté, en face à face, par téléphone / Skype…Ils pratiquent une écoute bienveillante et sans jugement.Ils détectent les signaux d'alerte et passent le relai à un professionnel le cas échéant. Le tout, bien sûr, en toute confidentialité.

Besoin d'AIRE ou envie de devenir AIRE, vos contacts :

• Bureau National : Stéphanie Martinache • Tél. : 01.80.88.98.90 • cjd@talentsetformations.com
• Équipe d'accompagnement : Maïté Lesage • Tél. : 01 53 23 92 50 • mlesage@cjd.net

CJD
CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE
Bourgogne Franche-Comté
Alsace Lorraine

Le lexique du parfait JD

QUELQUES ACRONYMES ET TERMES RÉGULIÈREMENT UTILISÉS AU CJD…

ANIMATEUR : JD encadrant un groupe de JD pour une réunion, une formation ou une commission

ARCHIMÈDE : Outil personnel d'aide à la création du parcours du JD, disponible en ligne sur Hello

BN : Bureau National, composés de 11 membres nommés par le Président National, qui met en œuvre la stratégie du mouvement

BUREAU : JD engagés et nommés par le Président de Section ou de Région pour mener à bien une mission spécifique (responsable recrutement, plénière, formation, animateurs de commissions, trésorier etc.)

CAMPUS : Évènement national annuel dédié à la formation de tous les acteurs engagés du mouvement (élus, membres de bureau et animateurs de commission)

COMMISSION : Groupe de travail regroupant six à huit JD pour explorer un sujet ou une pratique sur une année, de façon plus exceptionnelle sur deux années

CONGRÈS NATIONAL : Evénement national bisannuel rassemblant tous les JD dans une ambiance conviviale et festive pour la passation de la présidence nationale

COPERNIC : Parcours de formation et de professionnalisation au métier de dirigeant visant à faire du CJD une école pratique pour les entrepreneurs

COPIL NATIONAL : Comité de pilotage rassemblant des JD de toute la France sur un thème lié à la stratégie nationale et au mouvement

DAUPHIN : Futur Président de Section, de Région ou du mouvement élu au moins six mois avant sa prise de fonction

DN : Délégué National, JD engagé soutenant le Bureau National dans la mise en oeuvre de la stratégie par leur animation et participation aux travaux des comités de pilotage nationaux

DIRIGEANT : Magazine bimensuel du CJD, à retrouver sur Dirigeant.fr

E-MOUV' : Lettre d'information hebdomadaire envoyée par mail à tous les JD et qui relaie les actualités des sections, des régions et du mouvement

EA : Équipe d'Accompagnement, salariés du CJD, qui assistent la mise en œuvre de la stratégie et développent les outils nécessaires à la pérennité de l'association

ÉTAPE : Filiale à 100% du CJD, SARL qui gère les actions de formation (organisme agréé)

FORUM FORMATION : Évènement régional pour la formation des JD et animé par des formateurs externes

GAD : Groupe d'Aide à la Décision, groupe de JD, réuni confidentiellement à l'initiative d'un JD pour l'aider à réfléchir sur des projets ou des difficultés liés à son entreprise

GPS : Global Performance System, outil en ligne de diagnostic et de pilotage de la Performance globale en entreprise

HELLO : Réseau social interne accessible à tous les membres du CJD

I NOVE YOU : jeu ludo-pédagogique de sensibilisation à la Performance globale

JD : Jeune Dirigeant, membre de l'association CJD

JDE : Journée des Élus, journée de travail dédiée aux PDS et PDR

PDN : Président National, représentant et garant éthique de l'association, élu pour deux ans non renouvelables

PARCOURS JD : parcours de formation du JD articulé autour de 4 modules (Valeurs & Performance, Visa, Apprendre à apprendre, Influence & Dynamique)

PDR : Président de Région, élu pour deux non renouvelables

PDS : Président de Section, élu pour deux ans non renouvelables

PG : Performance globale, démarche de responsabilité sociétale du CJD adaptée aux TPE et PME

PLÉNIÈRE : Réunion de la section au grand complet autour d'un thème de réflexion

PRESTIGE : Évènement organisé par la section pour sensibiliser un large public autour d'un thème de réflexion, dans le but de faire connaître le mouvement

RDR : Rencontre du Réseau, évènement national organisé deux fois par an autour d'un thème d'échange et de réflexion

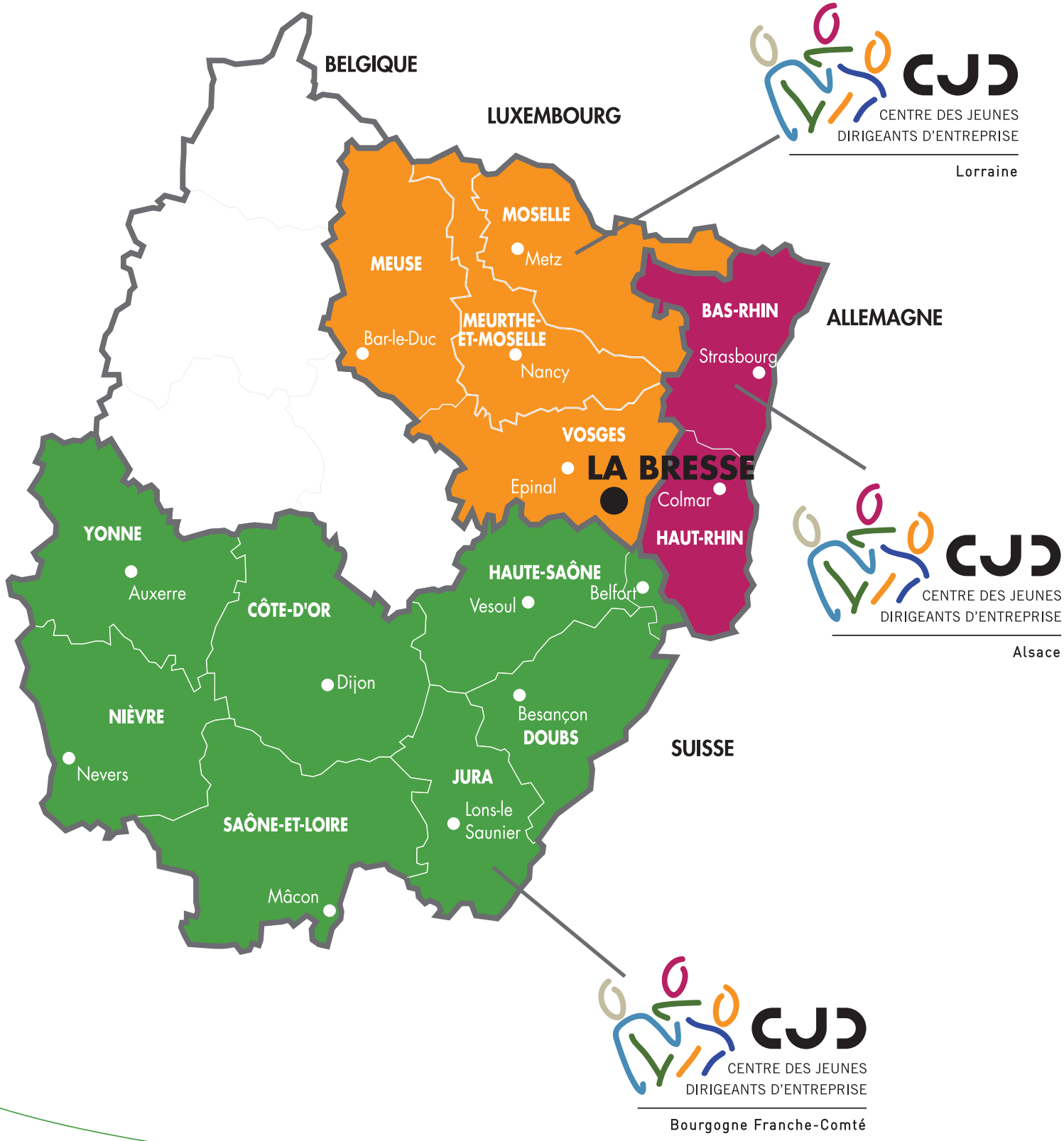
RER : Relais Etape Région, salarié, soutien administratif et logistique dans l'organisation des Forums Formation

RFR : Responsable Formation Région, JD organisateur de Forums Formation

RFS : Responsable Formation Section, JD co-organisateur de Forums Formation

SYNERGIE : Évènement régional qui réunit PDS, membres du bureau et animateurs de commissions afin de présenter la stratégie régionale et de partager les actions et projets des sections

La formation, une affaire de région !



CJD
CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE
Lorraine

CJD
CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE
Alsace

CJD
CENTRE DES JEUNES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE
Bourgogne Franche-Comté

Organisme de Formation ETAPE : N° d'agrément 11.75.36.91.875 / N° de TVA intracommunautaire : FR.00.784.321.820
19, avenue George V – 75008 PARIS - Tél. : 01 53 23 92 50 – Fax : 01 53 23 92 30

a2design